

## Konserniavustus ja siirtohinnoittelu

Konsernin pääasiallisten tuloksenjärjestelykeinojen rooli suomalaisen pk-konsernin näkökulmasta

Kandidaatintutkielma  
Samuli Vuorela  
Aalto-yliopiston Kauppakorkeakoulu  
Laskentatoimi  
Kevät 2017

---

**Tekijä** Samuli Vuorela

---

**Työn nimi** Konserniavustus ja siirtohinnoittelu – Konsernin pääasiallisten tuloksenjärjestelykeinojen rooli suomalaisen pk-konsernin näkökulmasta

---

**Tutkinto** Kauppatieteiden kandidaatti

---

**Koulutusohjelma** Laskentatoimi

---

**Työn ohjaaja(t)** Antti Miihkinen

---

**Hyväksymisvuosi** 2017**Sivumäärä** 26**Kieli** Suomi

---

### Tiivistelmä

Konserniavustuksen yhtiöoikeudellinen luonne on pitkään ollut ongelmallinen, ja selventävää oikeuskäytäntöä asian tiimoilta on ollut saatavilla vain niukasti. Korkein oikeus antoi vuoden 2015 lopussa merkittävän ennakkopäätöksen, jossa linjattiin konserniavustuksen yhtiöoikeudellista luonnetta ja hyväksyttävyyttä. Tämä ennakkopäätös kuvaa osaltaan hyvin konserniavustuksen ja osakeyhtiölain suhdetta, joka on nähty varsinkin laillisen varojenjaon suhteen mielenkiintoiseksi ja jännittyneeksi.

Siirtohinnoittelu konseptina sen sijaan mielletään usein varsinkin kansainvälisen verosuunnittelun välineeksi, joka koskee pääasiassa vain monikansallisia suuryrityksiä. Siirtohinnoittelussa on kuitenkin pohjimmiltaan kyse samaan konserniin kuuluvien yritysten välisten liiketoimien hinnoittelusta ja näiden liiketoimien markkinaehtoisuudesta. Konsernin sisäisellä hinnoittelulla nähdään olevan roolinsa myös tuloksen ja suoritusten mittauksessa sekä konserniyhtiöiden johdon yhteistyön ja koordinaation välineenä.

Koska Suomessa toimivista yrityksistä valtaosa on pk-yrityksiä, valikoitui tämänkin tutkielman näkökulmaksi pk-konsernin näkökulma. Tutkielman tavoitteena oli selvittää, kuinka relevantteja asioita konserniavustus ja siirtohinnoittelu ovat suomalaisen pk-konsernin kannalta käytännössä ja miksi. Keskeisimpänä oli pyrkimys löytää syitä, jotka selittävät näiden tuloksenjärjestelykeinojen käytännön merkityksellisyyttä tai merkityksettömyyttä.

Teoriaviitekehyksen osalta aihepiirien oikeudellisen luonteen tarkastelu painottui pitkälti kirjanpitolakiin, osakeyhtiölakiin, konserniavustuslakiin sekä muihin suomalaisiin lakeihin ja säädöksiin, jonka johdosta esimerkiksi kansainvälisesti hyvin keskeiset IFRS/IAS -standardit ja -asetukset jäivät pääosin tarkastelun ulkopuolelle. Siirtohinnoittelun osalta käsiteltiin vain fyysisten tuotteiden sekä immateriaalioikeuksien siirtohinnoittelua, jolloin avuksi käytettiin myös OECD:n yleisiä siirtohinnoitteluohjeita. Käytännön näkökulmaa tutkielmaan saatiin ottamalla mukaan suomalainen teollisuusallalla toimiva case-konserni ja haastatteleamalla tämän pk-konsernin toimitusjohtajaa sekä hallituksen jäsentä.

Tutkielman johtopäätösten mukaan konserniyhtiöiden tulosten välisellä korrelaatiolla näyttää olevan suurin merkitys sen kannalta, kuinka relevanttina konserniavustus nähdään suomalaisen pk-konsernin näkökulmasta. Mitä suurempi tulosten välinen korrelaatio on, sitä pienempi rooli konserniavustuksella näyttää olevan. Konserniyhtiöiden tulosten välisen korrelaation ja konserniavustuksen merkityksellisyyden välillä voidaan siis todeta tämän tutkielman perusteella vallitsevan käänteinen riippuvuus.

Siirtohinnoittelun roolia suomalaisessa pk-konsernissa puolestaan selittää konserniyhtiöiden keskinäisten roolien ja vastuualueiden erilaisuus sekä konsernin toimiala. Mitä erilaisemmat konserniyhtiöiden roolit ovat toisiinsa verrattuna, sitä suurempi merkitys siirtohinnoittelulla on konsernissa tämän tutkielman perusteella. Konsernin toimiala taas vaikuttaa siihen, minkä tyyppinen siirtohinnoittelu nähdään pk-konsernissa relevanttina (rahoituksen, palveluiden, immateriaalioikeuksien vai fyysisten tuotteiden siirtohinnoittelu).

---

**Avainsanat** konserniavustus, siirtohinnoittelu, pk-yritys, pk-konserni, konserni

---

## Sisällysluettelo

1. JOHDANTO .....	1
2. TEORIA JA AIKAISEMPI KIRJALLISUUS .....	2
2.1. Mikä on konserni ja mitä konsernirakenteesta seuraa? .....	3
2.1.1. Konserni oikeudellisesta näkökulmasta .....	3
2.1.2. Konsernitilinpäätös .....	4
2.1.3. Konsernirakenteesta seuraavat taloudelliset hyödyt .....	6
2.2. Konserniavustus .....	7
2.2.1. Motiiveja konserniavustuksen hyödyntämiselle .....	7
2.2.2. Konserniavustuksen hyödyntäminen ja sen edellytykset .....	8
2.2.3. Muu teoreettinen problematiikka .....	10
2.3. Siirtohinnoittelu .....	11
2.3.1. Sääntely ja yleiset periaatteet .....	11
2.3.2. Dokumentointi .....	12
2.3.3. Siirtohinnoittelumenetelmät .....	13
2.3.4. Immateriaalioikeudet ja niiden lisensointi .....	15
3. HAASTATTELUT JA KÄYTÄNTÖ .....	16
3.1. Case-konserni taloudellisena kokonaisuutena .....	16
3.1.1. Konsernin rakenne ja yhtiöiden roolit .....	16
3.1.2. Konsernirakenteen taustat ja syyt .....	17
3.2. Konserniavustuksen rooli case-konsernissa .....	17
3.3. Siirtohinnoittelun rooli case-konsernissa .....	19
3.3.1. Fyysiset tuotteet .....	19
3.3.2. Immateriaalioikeudet .....	21
3.3.3. Dokumentointi .....	21
4. TULOSTEN ANALYYSI .....	22
4.1. Konserniavustus .....	22
4.2. Siirtohinnoittelu .....	23
5. JOHTOPÄÄTÖKSET .....	25
6. LÄHTEET .....	27
6.1. Kirjalliset lähteet ja verkkojulkaisut .....	27
6.2. Luennot .....	29
6.3. Haastattelut .....	29
7. LIITTEET .....	30
7.1. Haastatteluissa esitetyt kysymykset .....	30
7.2. Käytetyt lyhenteet .....	30



## 1. JOHDANTO

Suomessa toimi vuonna 2015 hieman vajaat 284 000 yritystä, joista 99,8 % mielletään pk-yrityksiksi eli alle 250 henkilöä työllistäviksi yrityksiksi. Nämä yritykset muodostivat yhteensä 220 miljardin euron liikevaihdon, joka on 58 % osuus kaikkien yritysten tuottamasta liikevaihdosta Suomessa. (Suomen Yrittäjät 2015). Tällä tavoin pk-yritysten rooli Suomessa on todella suuri ja se on otettu viimeaikoina huomioon myös kirjanpito- sekä osakeyhtiölain muutoksilla, joiden tavoitteena on ollut keventää varsinkin pienyrityksille kohdistuvaa hallinnollista taakkaa tilinpäätösdirektiivin (2013/34/EU) mukaisesti (Kuittinen 2016). Näin ollen myös tämän tutkimuksen näkökulmaksi on valikoitunut pk-konsernin näkökulma.

Korkein oikeus antoi vuoden 2015 lopussa merkittävän ennakkopäätöksen (KKO 2015:105), jossa linjattiin konserniavustuksen yhtiöoikeudellista luonnetta ja hyväksyttävyyttä. Vaikka ennakkopäätös koski varsinaisesti emoyhtiöstä tytäryhtiölle maksettua konserniavustusta, niin päätöksen perusteluissa otettiin kantaa myös toisen suuntaiseen konserniavustukseen eli tytäryhtiön emoyhtiölle antamaan konserniavustukseen. (Merilampi 2016). Tämä ennakkopäätös kuvaa osaltaan hyvin konserniavustuksen ja osakeyhtiölain suhdetta, joka Villan (2011) mukaan on erityisesti laillisen varojenjaon suhteen hyvin mielenkiintoinen ja jännitteinen. Käytännön tulkintaongelmia lain soveltamisessa on näin ollen havaittavissa, joten niihin syvällisemmin perehtyminen sekä konserniavustuksen käytännön roolin tarkempi selventäminen tämän tutkimuksen avulla on paikallaan.

Sen sijaan siirtohinnoittelu konseptina mielletään usein varsinkin kansainvälisen verosuunnittelun välineeksi ja monimutkaiseksi tapahtumaketjuksi, joka koskee vain monikansallisia suuryrityksiä. Siirtohinnoittelussa on kuitenkin pohjimmiltaan kyse etuyhteydessä olevien osapuolten, eli samaan konserniin kuuluvien yritysten välisten liiketoimien hinnoittelusta ja niiden markkinaehtoisuudesta. (Haapaniemi 2015). Konsernin sisäiset liiketoimet muodostavat usein merkittävän osan konsernin normaalista liiketoiminnasta, ja joidenkin arvioiden mukaan jopa 60 % maailmankaupasta on konsernien sisäistä, siirtohinnoittelun piirissä olevaa kauppaa (Team Finland 2014, 11; Neighbour 2002). Konsernin sisäisellä hinnoittelulla nähdään olevan roolinsa myös konserniyhtiöiden tuloksen ja suoritusten mittauksessa sekä näiden yhtiöiden johdon yhteistyön ja koordinaation välineenä (Schuster 2015, 5). Tällä tavoin siirtohinnoittelun ja sen sääntelyn sekä käytäntöjen voidaan olettaa ulottuvan ainakin tietyissä määrin koskemaan myös suomalaisia pk-konserneja sekä näiden konsernien sisäisiä liiketoimia.

Aikaisempi kirjallisuus on keskittynyt pääasiassa kuvailemaan ja käsittelemään konserniavustuksen ja siirtohinnoittelun teoreettista problematiikkaa (ks. esim. Leppiniemi & Walden 2014; Feinschreiber & Kent 2012; Karjalainen & Raunio 2006). Toisaalta tutkimuksissa varsinkin siirtohinnoittelun osalta käytäntöä on kuvattu kansainvälisten suuryritysten verosuunnittelun näkökulmasta (ks. esim. Bartelsman & Beetsma 2000; Vidal & Goetschalckx 1998; Clausen 2001). Tämän tutkimuksen tavoitteena on sen sijaan vastata siihen, kuinka relevantteja asioita konserniavustus sekä siirtohinnoittelu ovat suomalaisen pk-konsernin kannalta käytän-

nössä ja miksi. Keskeisimpänä on pyrkimys löytää syitä, jotka mahdollisesti selittävät näiden tuloksenjärjestelykeinojen käytännön merkityksellisyyttä (tai merkityksettömyyttä). Tietoa on kerätty suomalaisen teollisuuslalla toimivan pk-konsernin osalta kahdella haastattelulla, joista toinen on toteutettu sähköpostin välityksellä ja toinen semistrukturoituna suullisena haastatteluna. Sähköpostihaastattelussa esitetyt kysymykset löytyvät osiosta ”Liitteet”, ja nämä kysymykset toimivat pohjana myös suulliselle haastattelulle. Koska suullisen haastattelun tarkoituksena oli muodostua esitettyjen kysymysten pohjalta kaksisuuntaiseksi keskusteluksi, ei tässä haastattelussa esitettyjä lisäkysymyksiä ole kaikkia edes mahdollista tyhjentävästi esittää. Haastatellut ovat sallineet vastausten käytön tässä työssä, kuitenkin nimettömyyttä ylläpitäen.

Koska tarkastelu kohdistuu suomalaisen ja listaamattomista osakeyhtiöistä koostuvan pk-konsernin näkökulmaan, painottuu aihepiirien oikeudellisen luonteen tarkastelu pitkälti kirjanpitolakiin, osakeyhtiölakiin, konserniavustuslakiin sekä muihin suomalaisiin lakeihin ja säädöksiin, jonka johdosta esimerkiksi kansainvälisesti hyvin keskeiset IFRS/IAS -standardit ja -asetukset jäävät pääosin tarkastelun ulkopuolelle. Siirtohinnoittelun osalta tarkastellaan kuitenkin myös OECD:n yleisiä siirtohinnoitteluohjeita, sillä ne muodostavat perustan ja tuen siirtohinnoittelua koskevalle kansalliselle lainsäädännölle. Tässä tutkielmassa keskitytään siirtohinnoittelun osalta kuvaamaan erityisesti fyysisten tuotteiden sekä immateriaalioikeuksien käyttöoikeuksien eli lisenssien siirtohinnoittelua, jolloin ulkopuolelle rajataan mm. rahoituksen sekä palveluiden siirtohinnoittelu.

Tutkielman rakenne muotoutuu siten, että toisessa luvussa käsitellään konsernin rakennetta, konserniavustusta sekä siirtohinnoittelua teoreettiselta kannalta aikaisemman kirjallisuuden avulla. Kolmannen luvun selkärangan muodostavat puolestaan haastattelut suomalaisen case-konsernin osalta ja tällöin kuvataan erityisesti sitä, millainen rooli konsernirakenteella, konserniavustuksella sekä siirtohinnoittelulla on käytännön kannalta case-konsernin näkökulmasta. Neljännessä luvussa verrataan konserniavustuksen ja siirtohinnoittelun osalta käytännön näkökulmia teoriaan sekä tulkitaan ja analysoidaan esille nousevia eroavaisuuksia ja samankaltaisuuksia. Viidennessä luvussa esitetään neljännen luvun tuloksin perusteella kaksi ylätasoa johtopäätöstä, joiden avulla vastataan tutkimuskysymykseen. Niin ikään viidennessä luvun lopuksi esitetään tämän tutkielman johtopäätöksien perusteella esiin nousseita jatkotutkimuskysymyksiä.

## 2. TEORIA JA AIKAISEMPI KIRJALLISUUS

Tässä luvussa esitellään konserniavustusta ja siirtohinnoittelua teoreettisella tasolla sekä kuvataan pääpiirteissään sitä, millainen symbioosi konserni kokonaisuutena oikeastaan on. Tavoitteena ei ole selvittää konsernin käsitettä tai molempia menetelmiä tyhjentävästi, vaan nostaa niiden osalta keskeisimmät ja relevantit teoreettiset ominaisuudet esiin aikaisemman kirjallisuuden sekä lainsäätäjien säätämien lakien ja asetusten avulla. Tältä osin tavoitteena on kuvata lukijalle niitä aihealueiden teoreettisia pääkohtia, jotka ovat olennaisia nimenomaan suomalaisen pk-konsernin osalta.

## 2.1. Mikä on konserni ja mitä konsernirakenteesta seuraa?

### 2.1.1. Konserni oikeudellisesta näkökulmasta

Oikeudellisesta näkökulmasta konserni määritellään eri laeissa eri tavoin. Määritelmä on laajin elinkeinoverolaissa, ja tällä määrittelyllä on merkitystä lähinnä luovutustappioiden ja muiden niihin rinnastuvien erien vähennyskelpoisuuden rajoittamisessa. Kirjanpitolain sekä osakeyhtiölain konsernimääritelmä on hieman suppeampi, ja niiden mukaan konsernisuhde perustuu tosiasiallisen määräysvallan käsitteeseen. (Kukkonen & Walden 2016, 18-20). Tältä osin osakeyhtiölaki viittaa kirjanpitolain määritelmään määräysvallasta (Immonen & Nuolimaa 2012, 25), jonka takia nimenomaan kirjanpitolain määritelmä on tärkeä. Se nimittäin luo perustan tilanteille, joissa konsernin tulee laatia konsernitilinpäätös ja joissa siihen sovelletaan siirtohinnoittelua koskevaa säännöstöä. Konserniavustuslaissa taas konsernisuhde perustuu tosiasiallisen määräysvallan sijasta osakkeiden tai osuuksien määrälliseen omistukseen, jonka suuruus määrittelee konserniavustuksen käyttömahdollisuudet. Konserniavustuslain määrittely konsernisuhteesta on näistä neljästä suppein. (Kukkonen & Walden 2016, 18-20).

Tässä luvussa (2.1.) keskitytään konserniin erityisesti kirjanpito- ja osakeyhtiölain näkökulmasta. Konserniavustusta käsittelevässä luvussa (2.2.) taas kuvataan konsernia sekä konserniavustusta ymmärrettävästi konserniavustuslain määrittelemistä lähtökohdista, siinä missä siirtohinnoittelua koskevassa luvussa (2.3.) konsernia ja siirtohinnoittelua käsitellään kansainvälisten ohjeiden, verotusmenettelylain sekä kirjanpitolain näkökulmasta.

Kirjanpitolain (L 1997/1336, 1:6§) mukaan konserni syntyy, kun kirjanpitovelvollisella on määräysvalta kohdeyrityksessä, jolloin edellinen on emoyritys ja jälkimmäinen tytäryritys. Konserni nähdään tällöin kahden tai useamman itsenäisen yrityksen muodostamana pysyvänä taloudellisena kokonaisuutena, jossa emoyrityksellä on määräysvalta muihin konserniyrityksiin nähden ja joita se ohjaa koko konsernin tavoitteiden ja etujen mukaisesti (Kykkänen 2016). Lisäksi konsernin määritelmä lain mukaan täytyy, mikäli kirjanpitovelvollisella on yhdessä yhden tai useamman tytäryrityksensä kanssa taikka kirjanpitovelvollisen tytäryrityksellä yksin tai yhdessä muiden tytäryritysten kanssa määräysvalta kohdeyrityksessä (L 1997/1336, 1:6§). Immonen ja Nuolimaa (2012, 24) nostavat lisäksi esille, että emoyrityksen tulee olla suomalainen osakeyhtiö, mutta tytäryritys voi sitä vastoin olla suomalainen tai ulkomainen yhteisö taikka säätiö.

Emo- ja tytäryrityksen lisäksi kirjanpitolaki määrittelee käsitteinä omistusyhteysyrityksen sekä osakkuusyrityksen (L 1997/1336, 1:7-8§), jotka sinänsä käsitteellisesti sivuavat konserniyrityksiä intressipiirinäkökulmasta tarkasteltuna. Näitä yrityksiä ei kuitenkaan määritellä em. lainkohdan mukaan varsinaisiksi konserniyrityksiksi, joten ne jätetään kokonaan tämän tutkielman ulkopuolelle.

Määräysvalta käsitteenä on siis olennainen seikka kirjanpitoaillisen konsernin muodostumisen kannalta ja sen osalta sovelletaan laissa laajaa tulkintaa, eli tyhjentävää luetteloa erilaisista konsernin syntymiseen johta-

vista toimenpiteistä ei ole esitetty. Pääpiirteittäin määräysvallan tunnusmerkit kirjanpitolain (L 1997/1336, 1:5§) mukaan täyttyvät, mikäli

- 1) Kirjanpitovelvollisella on enemmän kuin puolet kohdeyrityksen kaikkien osakkeiden tai osuuksien tuottamasta äänimäärästä, tai
- 2) Kirjanpitovelvollisella on oikeus nimittää tai erottaa enemmistö jäsenistä kohdeyrityksen hallituksessa tai siihen verrattavassa toimielimessä, tai
- 3) Kirjanpitovelvollinen muuten tosiasiallisesti käyttää määräysvaltaa kohdeyrityksessä

On siis tältä osin tulkittavissa, että kirjanpitolain mukainen konserni voi periaatteessa syntyä vaikka kirjanpitovelvollinen ei omistaisi yhtäkään kohdeyrityksen osaketta, mikäli sen sijaan 2)- tai 3) -kohdan tunnusmerkit muutoin, esimerkiksi erillisten sopimuksien perusteella, täyttyvät. Varsinkin 3) -kohdan osalta kyseeseen tulee ”asia ennen muotoa” -periaate, jolloin kaikki järjestelyyn liittyvät seikat tulee selvittää ja arvioida tapauskohtaisesti ja kokonaisuutta painottaen (KILA 2006), eli kirjanpitolain mukainen konserni ei välttämättä ole pelkästään omistusrakenteen tai osakkeiden tuoman äänimäärän perusteella syntyvä kokonaisuus.

Määräysvallan lisäksi keskeinen käsite konserniajattelussa on osakeyhtiölain erillisyyhtiöperiaate. Kuten edellä on mainittu, konserniyritykset muodostavat keskenään nimenomaan taloudellisen kokonaisuuden, kun taas sekä oikeudellisesta että verotuksellisesta näkökulmasta konserni ei ole itsenäinen oikeus- tai verosubjekti. (Walden 2016). Osakeyhtiölaissa olevasta yhtiöiden erillisyyden periaatteesta siis johtuu, että myös konserniin kuuluvia yhtiöitä tarkastellaan erillisinä (Immonen & Nuolimaa 2012, 208). Tästä on pääteltävissä, että konserni ei voi olla esimerkiksi kauppa- tai vuokrasopimuksen toinen osapuoli, vaan tällaisen sopimuksen osapuolena on oltava jokin konsernin muodostavista oikeushenkilöistä, esimerkiksi osakeyhtiö. Vastaavasti konserni ei yhtenä kokonaisuutena maksa veroja, vaan jokainen konserniyhtiöstä kantaa verotaakan oman verotettavan tuloksensa pohjalta (Walden 2016).

Koska konserni nähdään osakeyhtiölaillisen erillisyyhtiöperiaatteen lisäksi erityisesti myös näiden eri yhtiöiden muodostamana taloudellisena kokonaisuutena (Kykkänen 2016), on tällaisen kokonaisuuden seuraaminen esimerkiksi sidosryhmien ja konsernin johdon kannalta tärkeässä asemassa. Ehkä olennaisin käytännön seuraus kirjanpitolain mukaisen konsernin muodostumisesta onkin mahdollinen velvollisuus laatia konsernitilinpäätös, joka on tärkein yksittäinen konsernin taloudellisen aseman seuraamisen mahdollistaja. (Kukkonen & Walden 2016, 20; Leppiniemi & Kykkänen 2013, 104).

### 2.1.2. Konsernitilinpäätös

Kirjanpitolain mukaisen konsernin syntymisestä seuraa siis mahdollisesti konsernitilinpäätöksen laatimisvelvoite. Konsernitilinpäätöksen laatii aina konsernin emoyhtiö. Pääsääntöisesti velvollisuus laatia konserni-



tilinpäätös on erityisesti silloin, mikäli kirjanpitoaillisen ja tosialliseen määräysvaltaan perustuvan konsernin emoyhtiö on osakeyhtiö tai henkilöyhtiö, jonka takana on osakeyhtiö. (Kukkonen & Walden 2016, 47).

Pk-konsernien kannalta tarkasteltuna aivan pienimmät konsernit ovat kuitenkin lähtökohtaisesti olleet jo pitkään vapautettuja konsernitilinpäätöksen laatimisesta (Kykkänen 2016). Nykyään tällaisella pienkonsernilla kirjanpitoaissa (L 1997/1336, 6a§) tarkoitetaan 30.12.2015 vahvistetun uudistuksen (L 2015/1620) mukaan konsernia, joka ylittää enintään yhden seuraavista raja-arvoista:

- 1) Taseen loppusumma on 6 000 000 euroa
- 2) Liikevaihto on 12 000 000 euroa
- 3) Tilikauden aikana on palveluksessa keskimäärin 50 henkilöä.

Näiden raja-arvojen ylittyminen määritetään yksinkertaisesti konserniyritysten yhteenlaskettujen lukujen perusteella emoyrityksen tilinpäätöspäivänä (Kykkänen 2016).

Aiemmin myös pienkonsernien (em. raja-arvot ennen 30.12.2015 olivat hieman suuremmat) emoyhtiöiden oli laadittava konsernitilinpäätös siinä tapauksessa, että emoyhtiö jakoi varoja ulos osakkeenomistajilleen. Vuoden 2016 alusta lähtien myös pienkonsernin varoja omistajilleen jakava emoyhtiö on ollut vapautettu konsernitilinpäätöksen laatimisesta. (Kukkonen & Walden 2016, 47). Kirjanpito- sekä osakeyhtiölakien uudistuksien myötä pienkonsernin määritelmää on siis toisaalta tiukennettu, mutta konsernitilinpäätöksen laatimisvelvollisuus pienkonsernin emoyhtiön jakaessa sen varoja on toisaalta poistettu. Useamman kuin yhden em. raja-arvon ylittävän ja osakeyhtiöistä muodostuvan keskisuuren konsernin emoyhtiön on kuitenkin joka tapauksessa laadittava konsernitilinpäätös tästäkin eteenpäin, joten paikallaan on siis myös tarkastella päällisin puolin konsernitilinpäätöksen sisältöä keskisuuren konsernin näkökulmasta.

Kirjanpitolain mukaan konsernitilinpäätöksen ensisijaisena tavoitteena on antaa oikea ja riittävä kuva konsernin toiminnan tuloksesta ja taloudellisesta asemasta siten kuin konserniyritykset olisivat yksi kirjanpitovelvollinen (Kykkänen 2016). Konsernitilinpäätös laaditaan siis usean juridisesti erillisen talousyksikön yhteiseksi tilinpäätökseksi, jossa yritysryhmää kuvataan yhtenä kokonaisuutena. Koska konsernikirjanpitoa ei ole olemassa, laaditaan konsernitilinpäätös laskemalla yksittäisen konsernin muodostavien kirjanpitovelvollisten eli emoyhtiön ja tytäryhtiöiden erillistilinpäätökset yhteen kirjanpitoaissa säädettyjä periaatteita noudattaen. (Leppiniemi & Kykkänen 2013, 104). Tässä yhteenlaskussa konserniyritysten väliset keskinäiset liiketapahtumat ja omistukset eliminoidaan eli niiden taloudelliset vaikutukset häivytetään (Kukkonen & Walden 2016, 51).

Leppiniemen ja Kykkäsen (2013, 107-108) mukaan keskeisiä eliminointikohteita ovat erityisesti konsernin sisäiset tuotot ja kulut, sisäinen voitonjako, taseisiin aktivoitujen sisäisten katteiden muutokset sekä konserniyritysten keskinäiset saamiset ja velat. Lisäksi mahdollinen konsernin ulkopuolisen omistuksen osuus tytäryhtiöistä esitetään omana eränään (Kykkänen 2016). Konsernitilinpäätökseen jätetään siten jäljelle vain

konsernin ulkopuolelta ansaitut tulot, konsernin ulkopuolelle suoritettut menot, konsernin ulkopuolelta olevat saamiset, konsernin ulkopuolelle suuntautuva omistus sekä konsernin ulkopuolisille olevat velat (Kukkonen & Walden 2016, 51), jolloin konsernitalinpäätös onnistuu tavoitteessaan kuvata konsernia kuin se olisi yksi yritys.

### 2.1.3. Konsernirakenteesta seuraavat taloudelliset hyödyt

Konsernirakenteessa on usein selviä liiketaloudellisia etuja yhteen yritykseen verrattuna (Ikäheimo, Malmi & Walden 2012, 102), ja vaikka konserni kansankielessä mielletäänkin usein suureksi yritysryppääksi, voi pienempikin konserni saavuttaa rakenteellaan etuja verrattuna siihen, että yritykset toimisivat toisistaan täysin erillään. Tavanomaisia syitä konsernirakenteeseen organisoitumisen taustalla ovat mm. liiketoiminnan muutosten, verotuskäytäntöjen, tehokkuuden, toimintojen keskittämisen, henkilöstöasioiden sekä riskitekijöiden aiheuttamat syyt (Miikkulainen 2012).

Erityisesti jos yritys laajentaa toimintaansa uusille toimialoille tai uusiin maantieteellisiin olosuhteisiin, riskinhallinnan kannalta saattaa olla tarkoituksenmukaista perustaa uutta toimintaa varten esimerkiksi erillinen tytäryhtiö (Leppiniemi & Walden 2014, 470). Jos jokin epäonnistuu yhdessä yrityksessä, vastuut voidaan osin rajata vain kyseiseen yritykseen ja näin yrityskokonaisuus voi säästyä suuremmilta vahingoilta (Ikäheimo ym. 2012, 102). Tietyn liiketoiminnan eriyttäminen omaan yhtiönsä varmistaa siis sen, että vastuut ja muut taloudelliset seuraamukset eivät kanavoitu emoyritykseen eikä muihin konserniyhtiöihin, ellei niihin ole erityisesti sitouduttu. Omistuksellinen eriyttäminen ei kuitenkaan yksinomaan riitä suojaamaan tytäryhtiöön kohdistuvilta riskeiltä ja olennaista tässä suhteessa onkin myös se, että tytäryhtiö pystyy sekä toiminnallisesti että hallinnollisesti olemaan riittävän itsenäinen. (Miikkulainen 2012).

Joskus emoyhtiöt myös tarjoavat keskitettyjä palveluitaan tytäryrityksille esimerkiksi hallinnon tai tuotekehityksen muodossa, jolloin päällekkäisyydet näiden toimien osalta tytäryritysten välillä saadaan eliminoidua ja kustannustehokkuutta parannettua (Kykkänen 2016). Muita keskitettäviä toimintoja voivat niin ikään olla esimerkiksi konsernin rahoitus, merkittävät investointipäätökset, konsernin henkilöstöpolitiikka sekä sisäinen valvonta. Konsernirakenteen avulla mahdollistetaan myös kannattavuuden ja tehokkuuden selkeämpi seurattavuus verrattuna esimerkiksi divisioona- tai osastorakenteeseen. Myös tytäryhtiöiden johdon vastuut konkretisoituvat osastopäällikön tai vastaavan velvollisuuksia selkeämmin, jolla voi sinänsä olla myös johdon ja muun henkilökunnan motivaatiota ja sitoutumista lisäävä vaikutus. (Miikkulainen 2012).

Myös verotukselliset syyt voivat vaikuttaa siihen, että yritys hajauttaa toimintaansa eri yrityksiin, koska konsernirakenteen avulla yritys voi toteuttaa tehokastakin verosuunnittelua (Ikäheimo ym. 2012, 102). Konsernin verosuunnittelun kannalta olisi toivottavaa, että suunnitteluhorisontti voisi olla kohtalaisen pitkä. Kun tarkastellaan asiaa suomalaisen pk-konsernin kannalta, tämä toivomus ei ole kovinkaan hyvin toteutunut, sillä verolainsäädäntöämme on jatkuvasti muutettu. Muutokset ovat olleet käytännössä vuosittaisia ja suuremmat muutokset ovat seuranneet toisiaan 5-10 vuoden välein. (Miikkulainen 2012).

Näistä muutoksista huolimatta suomalainenkin konserni pystyy halutessaan varsin tehokkaaseen verosuunnitteluun, ja tällaisen suunnittelun keinoista keskeisimpänä nähdään usein konserniavustus (Walden 2016).

## 2.2. Konserniavustus

### 2.2.1. Motiiveja konserniavustuksen hyödyntämiselle

Kun konsernin sisällä useampi osakeyhtiö tai osuuskunta harjoittaa yritystoimintaa, ongelmaksi voi nousta tilanne, jossa tulos ei jakaudu tasaisesti yhtiöiden välillä (Kuvaja 2016). Jos liiketoimintaa harjoitettaisiin yhtenä yhtiönä, liiketoiminta muodostaisi saman tulolähteen, jolloin tulolähteen jonkin lohkon tappiollinen tulos voitaisiin kuitata toisen lohkon voittoa vastaan ja veroa maksettaisiin näiden lohkojen nettotuloksesta (Immonen & Nuolimaa 2012, 210). Koska konserni yleisesti nähdään yhtenä taloudellisena kokonaisuutena (Kykkänen 2016), laki konserniavustuksesta verotuksessa (L 1986/825) mahdollistaakin useista yrityksistä muodostuvien suomalaisten yritysryhmien verohallinnoinnin osittain samaan tapaan kuin yhtenä yrityksenä harjoitetun toiminnan. Konserniavustuksen avulla voidaan siis välttää sellainen tilanne, että yksi konsernin yritys näyttäisi veronalaista voittoa samalla kun toiselle vahvistettaisiin tappio (Leppiniemi & Walden 2014, 382).

Walden (2016) esittääkin, että kyseessä on lähinnä verojärjestelmän neutraliteettitavoitteeseen ja vapaaseen organisoitumismalliin perustuva avoin tulojentasauskeino, jonka johdosta konserniavustus luetaan vähennyskelpoiseksi menoksi antajalle sekä veronalaiseksi tuloksi saajalle. Hänen mukaansa avustus voidaan antaa sekä emoyhtiön ja tytäryhtiön että kahden tytäryhtiön välillä, jolloin lopputuloksena on, että konsernitasolla verotettava tulo tasaantuu. Konserniavustuksella kuitenkin myös reaalisesti siirretään varoja, joten kysymys ei ole pelkästään veroteknisestä tasauksesta. Konsernin tytäryhteisö voi esimerkiksi antaa konserniavustuksen ja sen kautta siirtää tuloksensa emoyhtiölle, minkä jälkeen emoyhtiö voi jakaa konserniavustuksen osinkona omistajilleen tai käyttää tuloksen toimintansa rahoittamiseen. (Immonen & Nuolimaa 2012, 210).

Konserniavustus voidaan Tomperin (2014, 212) mukaan nähdä tietyissä tilanteissa myös vaihtoehtona osingonjaolle, sillä se mahdollistaa nopeamman varojen siirron konserniyhtiöiden välillä. Konserniavustuksen avulla esimerkiksi tytäryhtiö pystyy siirtämään sen kuluvan tilikauden tuloksen emoyhtiölle siten, että se vaikuttaa myös emoyhtiön kuluvan tilikauden tulokseen. Sen sijaan tytäryhtiön kuluvan tilikauden tuloksen jakaminen osinkoina vaikuttaisi vasta emoyhtiön seuraavan tilikauden tulokseen saatujen osinkojen muodossa, sillä osinkoa jaetaan pääsääntöisesti vasta tilintarkastetun tilinpäätöksen perusteella. Toisaalta konserniavustusta voidaan jakaa myös tytäryhtiöiden välillä tai emoyhtiöltä tytäryhtiölle, kun taas osinkoa voi jakaa vain tytäryhtiö emoyhtiölleen. Konserniavustus ja osingonjako voidaankin nähdä toisilleen vaihtoehtoisina vain silloin, kun varoja siirretään tytäryhtiöltä emoyhtiölle. (Tomperi 2014, 212). Tällaisessa tilanteessa konserniavustuksen käyttö on osingonjakoon verrattuna kuitenkin huomattavasti haasteellisempaa, sillä sen käytölle on olemassa monia rajoituksia. Näitä rajoituksia sekä konserniavustuksen käyttöä tarkemmin käsitellään seuraavassa.

### 2.2.2. Konserniavustuksen hyödyntäminen ja sen edellytykset

Konserniavustuksen käytölle on siis sitä säätelevässä konserniavustuslaissa (L 1986/825) monia, suhteellisen tiukkoja edellytyksiä, joista nostan tässä yhteydessä esille mielestäni olennaisimmat:

- 1) Omistusvaatimus
- 2) Kotimaisuusvaatimus
- 3) Liiketoiminnan harjoittaminen
- 4) Kirjanpitosidonnaisuus

Omistusvaatimus merkitsee sitä, että emoyhtiön tulee omistaa joko suoraan tai vähintään 90-prosenttisesti omistamansa tytäryhtiön kautta vähintään 9/10 tytäryhtiön tai tytäryhtiöiden osakkeista tai osuuksista, jotta konserniavustusta voidaan emoyhtiön ja tytäryhtiön taikka tytäryhtiöiden välillä käyttää. Tämän omistuksen on pitänyt olla voimassa koko sen verovuoden ajan, jolloin avustus annetaan. (Immonen & Nuolimaa 2012). Lisäksi sekä antajan että saajan kuin myös passiivisten konserniyritysten tulee lähtökohtaisesti olla kotimaisia (Walden 2016), vaikka oikeuskäytännössä tästä löytyykin poikkeuksia (Leppiniemi & Walden 2014, 388).

Mielenkiintoista on se, että konserniavustuksen käytön suhteen kyse on puhtaasti nimenomaan määrällisestä osakeomistuksesta, eikä siis osakkeiden tai osuuksien tuottamasta ääni- tai määräysvallasta. Leppiniemi ja Walden (2014, 384) toteavatkin, että konserniavustuksen käytön edellytyksenä ei suinkaan ole kirjanpito- ja osakeyhtiölain mukainen tosiasialliseen määräysvaltaan perustuva konsernirakenne, vaan nimenomaan 90 prosentin osakehallinta. Näin ollen tulkittavissa on, että eri äänilajisten osakesarjojen tapauksessa on ilmeisen mahdollista, että 90 prosentin omistusosuus ei johda määräysvaltaan eikä siten varsinaisen kirjanpito-laillisen konsernirakenteen muodostumiseen, mutta konserniavustusta voidaan silti yhtiöiden välillä käyttää, mikäli ne täyttävät muut mainitut konserniavustuksen käytön kriteerit. Toisaalta voidaan tulkita, että vaikka kirjanpitolain mukaan tietty yhtiörypäs mielletäisiinkin konserniksi, ei se automaattisesti johda konserniavustuksen käyttömahdollisuuteen kyseisten yhtiöiden välillä.

Kolmantena edellytyksenä konserniavustuksen käytölle on liiketoiminnan harjoittaminen, joka on avustuksen vähennyskelpoisuuden ehdoton edellytys (Leppiniemi & Walden 2014, 386). Konserniavustuslaki (L 1986/825, 2§) määrittelee, että konserniavustus on liiketoimintaa harjoittavan osakeyhtiön tai osuuskunnan toiselle liiketoimintaa harjoittavalla osakeyhtiöllä tai osuuskunnalle antama muu kuin pääomasijoitus. Liiketoiminnan harjoittaminen merkitsee tässä yhteydessä sitä, että yhtiöiden tulee olla elinkeinotulon verottamisesta säädetyn lain eikä tuloverolain piirissä toimivia yhtiöitä, jotta konserniavustusta voidaan verotuksessa vähentää ja tämä vaatimus koskee sekä saajaa että antajaa (Walden 2016). Mikäli yhtiöllä on sekä EVL- että TVL-tulolähteen tuloa, voi yhtiö kuitenkin saada ja antaa konserniavustuksen, sillä TVL-tappiota ei muutenkaan tappioiden tulolähdesidonnaisuuden takia voida vähentää EVL-tulosta. Tästä johtuen myöskään saatua konserniavustusta ei voida tällöin käyttää TVL-tappiota vastaan. (Honkamäki & Pennanen 2010, 362). Toisaalta konserniavustus ei saa antajan kannalta ylittää elinkeinotoiminnan tulosta ennen konserniavus-

tuksen vähentämistä, eli avustuksella voidaan kattaa saajan tappio mutta sillä ei voida vahvistaa antajalle verotuksellista tappiota (Leppiniemi & Walden 2014, 390; Walden 2016).

Honkamäen ja Pennasen (2010, 367) mukaan saajan tappioiden kattaminen konserniavustuksella ei kuitenkaan rajoitu pelkästään kyseiseen tilikauteen, jona konserniavustus on saatu. Konserniavustusta voidaan heidän mukaansa käyttää hyväksi myös edellisinä tilikausina vahvistettujen EVL-tappioiden kattamiseen eli estää niiden vanheneminen. Tältä osin voidaan päätellä, että mikäli esimerkiksi konsernin tytäryhtiön ennakoidaan tekevän kuluvana tilikautena nollatuloksen ennen veroja ja se on ollut tappiollinen aikaisempina vuosina, voi toinen kotimainen konserniyhtiö antaa sille vahvistettujen tappioiden suuruisen konserniavustuksen. Tällöin saajalle ei edelleenkään synny kyseiseltä tilikaudelta verotettavaa tulosta, koska edellisten tilikausien vahvistetut tappiot saadaan käytettyä konserniavustusta vastaan. Sen sijaan saajan nettotulos kuluvalta tilikaudelta ja sen myötä jakokelpoiset voittovarot kasvavat konserniavustuksen verran.

Konserniavustuslain EVL- ja TVL-jaottelusta seuraa myös, että asunto- ja kiinteistöosakeyhtiöt jäävät usein konserniavustuksen käytön ulkopuolelle, koska niitä verotetaan pääsääntöisesti TVL:n mukaan (Viitala 2016; Walden 2016). Toiminnan poikkeuksellinen laajuus voi kuitenkin joissain tapauksissa viedä asunto- ja kiinteistöosakeyhtiötäkin EVL:n piiriin. Holding-yhtiöt voivat sen sijaan kuulua joko EVL:n tai TVL:n soveltamisalaan, jolloin verovelvollisen intressinä on usein EVL nimenomaan konserniavustuksen käyttömahdollisuuden takia. Holding-yhtiöön sovellettava tulolähde perustuukin aina tapauskohtaiseen kokonaisarviointiin. (Viitala 2016).

Neljäntenä edellytyksenä konserniavustuksen käytölle on kirjanpitosidonnaisuus. Kirjanpitosidonnaisuudesta konserniavustuslaki (L 1986/825, 5§) määrää siten, että konserniavustuksen saa vähentää kuluna verotuksessa vain, jos vastaavat meno- ja tulokirjaukset on tehty sekä antajan että saajan kirjanpidossa. Tältä osin konserniavustus siis seuraa pitkälti yleistä verotuksen kirjanpitosidonnaisuutta. Konserniavustuksen vähennyskelpoisuuden edellytyksenä ei ole, että se suoritetaan maksamalla vaan riittävää on, että konserniavustuksen saaja merkitsee avustuksen kirjanpitoonsa ja tilinpäätökseensä tuotoksi ja saamiseksi sekä avustuksen antaja kuluksi ja velaksi (Leppiniemi & Walden 2014, 385). Maksuhetki sinänsä on siis toissijainen, ja konserniavustusvelka voidaan maksaa myöhemmin myös irtaimella tai kiinteällä omaisuudella (Honkamäki & Pennanen 2010, 371). Olennaista konserniavustuksen vähennyskelpoisuudelle on kuitenkin nimenomaan tulosvaikutteinen kirjaus, eli kyseessä ei missään nimessä ole voitonjako tai muu pääomaerien siirto (Walden 2016). Tällä tavoin esimerkiksi osingonjakoon verrattuna yhteisöverorasitus koituu konserniavustuksesta sen saajalle, siinä missä osinkojen yhteisöverorasitus on koitunut aikaisemmin osingon jakajalle. Toisaalta konserniavustus on antajalleen vähennyskelpoinen meno (L 1986/825, 1§) kun taas yhteisöjen saamat osingot ovat elinkeino-verolain (L 1968/360, 1:6a§) mukaan pääsääntöisesti verovapaata tuloa.

Tulosvaikutteisuuden osalta mielenkiintoista on lisäksi avustuksen vastikkeeton luonne. Koska konserniavustus on vastikkeeton, niin suoriteperusteinen kirjaaminen tuotoksi ja kuluksi ei sinänsä tule kysymykseen, vaan

avustus on kohdistettava tilikaudelle suoriteperustetta vastaavalla tavalla (Leppiniemi & Walden 2014, 385). Tällöin tositteena on oltava esimerkiksi pöytäkirjan ote hallituksen päätöksestä antaa avustus (Walden 2016). Kirjauksien osalta on myös huomioitava, että konserniavustusta ei voi tulouttaa tai vähentää kirjanpidossa liiketoiminnan tuottona tai kuluna, vaan ne tulee merkata uuden kirjanpitolain mukaan (satunnaisten erien poistuttua) tilinpäätössiirtojen kohtaan ”konserniavustukset”. Edes säännöllisiä saatuja konserniavustuksia ei saa merkitä liikevaihtoon tai liiketoiminnan muihin tuottoihin. (Kuvaja 2016).

### 2.2.3. Muu teoreettinen problematiikka

Konserniavustus on ongelmallinen erityisesti yhtiöoikeuden kannalta siksi, että konserniavustusta tai sitä koskevia säännöksiä ei edelleenkään ole otettu osaksi osakeyhtiölakia, vaan siitä säädetään vain konserniavustuslaissa (Honkamäki & Pennanen 2010, 378). Konserniavustuksen yhtiöoikeudellinen problematiikka liittyy erityisesti siihen, että verolainsäädännön vaatimus edellyttää konserniavustuksen olevan vastikkeettonta varojen jakamista. Koska osakeyhtiölaissa ei siis ole nimenomaisia säännöksiä konserniavustuksesta, saattaa konserniavustus olla osakeyhtiölain varojen jakamista koskevien periaatteiden mukaan tosiasiallisesti voitonjakoa silloin, kun tytäryhtiö antaa avustuksen emoyhtiölle. Jos konserniavustuksen taas antaa emoyhtiö tytäryhtiölle, avustuksessa on pääomasijoituksen piirteitä, joka saattaa tietyissä määrin laillistaa sen yhtiöoikeudellisesta näkökulmasta. Ongelmallinen tapaus on erityisesti sisaryhtiöiden välinen konserniavustus, jos tällaista ei voida perustella esimerkiksi keskinäisiin liiketoimiin perustuvilla tai muilla vastaavilla taloudelliseen hyötyyn perustuvilla motiiveilla. (Immonen & Nuolima 2012, 211).

Yleisesti konserniavustus toimii varsin hyvin sellaisessa konsernissa, jossa emoyhtiön omistus tytäryhtiöissä on sataprosenttista. Mikäli avustuksen antavassa tytäryhtiössä sen sijaan on vähemmistöosakkaita, konserniavustus saattaa joissain tilanteissa loukata osakkeenomistajien yhdenvertaisuutta esimerkiksi pienentämällä heidän mahdollisuuksiaan vähemmistöosinkoon. Myös vähemmistöosakkaiden omistuksen arvo voi heikentyä, jos yrityksestä poistuu varoja konserniavustuksen muodossa. (Immonen & Nuolima 2012, 211-212). Yhdenvertaisuusperiaatetta loukkaavaa päätöstä ei osakeyhtiölain mukaan saa tehdä, ja vähemmistöosakkeenomistaja voikin moittia yhtiökokouksen päätöstä, jolla konserniavustuksen sisältävä tilinpäätös vahvistetaan (Honkamäki & Pennanen 2010, 379).

Konserniavustus on siis laajemmalla kantilta kuvattuna tapa siirtää konserniyhtiön tulos tai osa tuloksesta vastikkeettomasti ja kerralla toiselle konserniyhtiölle. Toinen keskeinen tuloksenjärjestelykeino konserneissa on konserniyhtiöiden välisen kaupankäynnin hyödyntäminen, jolloin tuloksen voidaan ajatella siirtyvän enemmänkin yksittäisten suoritteiden kätteissa konserniyhtiöltä toiselle. Vaikka tulos tällöin siirtyykin pienemmissä osissa kuin konserniavustusta hyödynnettäessä, tarvitaan myös tällaiselle konserniyhtiöiden keskinäiselle kaupankäynnille tietyt yhtenäiset periaatteet.

## 2.3. Siirtohinnoittelu

### 2.3.1. Sääntely ja yleiset periaatteet

Siirtohinnoittelua ohjaavat ensisijassa OECD:n kansainväliset ja jatkuvatäydenteiset siirtohinnoitteluohjeet (OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations), jotka ovat muodostuneet siirtohinnoittelun kansainväliseksi standardiksi myös OECD:n ulkopuolisissa maissa. Tästä johtuen myös valtioiden väliset sopimukset yleisesti ja myös valtaosa Suomen solmimista verosopimuksista noudattelee OECD:n malliverosopimusta. (Karjalainen & Raunio 2006, 18). Kansallisesti siirtohinnoittelukäytäntöjä sääntelee Suomessa laki verotusmenettelystä, joka osaltaan täydentää ja pyrkii implementoimaan OECD:n ohjeita suomalaiseen lainsäädäntöön sopiviksi (Walden 2016).

Konserniyhtiöillä on usein yhteinen liikeintressi ja niiden on liiketaloudellisesti perusteltua toimia yhteiseen lukuun tavoilla, joista toisilleen vieraat osapuolet eivät sopisi (Karjalainen & Raunio 2006, 46). Tällainen yhteinen intressi voi luoda motiivin vääristyneen hinnoittelun soveltamiselle konserniyritysten välillä, ja ilman sääntelyä voittoja voitaisiinkin liikutella sekä konserniyhtiöiden että valtioiden välillä soveltamalla esimerkiksi ylisuuria katteita tai omakustannehinnan alittavia siirtohintoja. Tällainen menettely olisi ymmärrettävästi varsinkin yhteiskunnan, verotuspohjan sekä verotuksen kohtaannon kannalta epäoikeudenmukaista. Tämän takia siirtohinnoittelun sääntelyn keskeisimpänä yleisenä periaatteena nähdäänkin usein markkinaehtoperiaate (arm's length principle) (Karjalainen & Raunio 2006, 46).

Arvioitaessa intressiyhteystransaktioiden markkinaehtoisuutta, tarkastelun lähtökohtana on oletetun riippumattoman osapuolen näkökulma. Tarkastelun lopputuloksena tulee tällöin olla sellainen siirtohintaa, jonka voidaan katsoa olleen liiketaloudellisesti perusteltu sekä edullisin ratkaisu. (Kukkonen & Walden 2016, 175). Konsernin eri yhtiöiden ja muiden intressiyhteyksyritysten tulee siis yhteisistä näkökulmista ja intresseistä huolimatta lähtökohtaisesti noudattaa keskinäisissä liiketapahtumissaan sopimusehtoja, joita toisistaan riippumattomien yhtiöiden välillä voitaisiin olettaa noudatettavan. Tällä tavoin varmistetaan se, että erillisten laskentakohteiden tulot ja menot ovat oikean suuruisia. (Helminen 2016, 231; Kukkonen & Walden 2016, 172). Tällaisia sopimusehtoja voivat olla esimerkiksi toimitusehdot, maksuehdot, hinta, vakuudet ja riskien jakautuminen (Team Finland 2014, 11).

Vaikka markkinaehtoperiaate itsessään vaikuttaakin yksinkertaiselta, ei se Karjalaisen ja Raunion (2006, 46) mukaan sitä käytännössä kuitenkaan usein ole. Käytännön ongelmia periaatteen soveltamiselle aiheuttaa heidän mukaansa mm. se, että konserniyhtiöt käyvät kauppaa tuotteilla, joita ei sellaisenaan ole saatavilla vapailta markkinoilta. Tämä voi johtua siitä, että konsernin tuotteet ovat pitkälle kehitettyjä erikoistuotteita, joille ei ole markkinahintaa tai siitä, että konserniyhtiöiden välillä siirretään puolivalmisteita jalostettavaksi, eikä näitä puolivalmisteita ole tarjolla avoimilla markkinoilla. Nämä ongelmat tiedostetaan myös OECD:n siirtohinnoitteluohjeessa, mutta markkinaehtoperiaatteen todetaan kuitenkin olevan toistaiseksi paras

teoria, jonka avulla pystytään edes jollain lailla imitoimaan vapailla markkinoilla vallitsevia ehtoja. (Karjalainen & Raunio 2006, 46).

Siirtohinnoittelu siis ongelmana pohjaa osaltaan erillisyyhtiöperiaatteeseen, jota konsernin eri yhtiöiden välillä sovelletaan. Waldenin (2016) mukaan siirtohinnoittelussa em. intressi- tai etuyhteisyriksen määritelmä voidaankin rinnastaa kirjanpitolain sekä osakeyhtiölain mukaiseen määräysvallan käsitteeseen, joka avattiin konsernin muodostumisen osalta luvussa 2.1.1. Tältä osin voidaan tulkita, että mikäli yrityksellä on kirjanpito- ja osakeyhtiölain mukainen määräysvalta toiseen yritykseen nähden, sovelletaan näiden yritysten välisiin liiketoimiin siirtohinnoittelua koskevaa säännöstöä. Verotusmenettelylain (L 1995/1558, 31§) mukaan etuyhteys syntyykin, mikäli liiketoimen toisella osapuolella on määräysvalta toiseen osapuoleen tai jollakin kolmannella taholla on yksin tai yhdessä muiden lähipiirinsä tahojen kanssa määräysvalta liiketoimien molempiin osapuoliin. Määräysvaltaan viittaamisella pyritään tässä yhteydessä siis rajaamaan siirtohinnoitteluperiaatteiden soveltaminen sellaisiin liiketoimiin, joissa on tosiasiallisesti ja ratkaisevasti voitu vaikuttaa liiketoimen hinnoitteluun (Kukkonen & Walden 2016, 185).

### 2.3.2. Dokumentointi

Kukkosen ja Waldenin (2016, 223) mukaan markkinaehtoisuuden varmistaminen ja siirtohinnot yleensäkin tiivistyvät usein näyttökysymyksiin eli siirtohinnoittelun dokumentointiin, joka on olennainen osa siirtohinnoittelun sääntelyä. OECD:n siirtohinnoitteluohjeissa on suosituksia dokumentaation sisällöstä, mutta lähtökohtaisesti verovelvollisen on syytä dokumentoida perusteellisesti valitun menetelmän mukaiset vertailutiedot ja laskelmat. Kukin valtio on oikeutettu soveltamaan omia säännöksiään dokumentaation tuottamisesta ja siten sen sisältö vaihtelee suuresti eri valtioiden välillä, joka sinänsä on varsinkin monikansalliselle konsernille vaativa toimintaedellytys. (Kukkonen & Walden 2016, 223).

Suomalaisen pk-konsernin näkökulmasta tarkasteltuna ei pieniltä ja keskisuurilta yrityksiltä kuitenkaan verotusmenettelylain (L 1995/1558, 14a§) mukaan edellytetä siirtohinnoitteludokumentointia. Pienellä ja keskisuurilla yrityksellä tarkoitetaan em. lainkohdan mukaan yritystä,

- 1) jonka palveluksessa on vähemmän kuin 250 henkilöä
- 2) jonka liikevaihto on enintään 50 miljoonaa euroa tai taseen loppusumma enintään 43 miljoonaa euroa
- 3) joka täyttää mikroyrityksen sekä pienten ja keskisuurten yritysten määritelmästä annetussa komission suosituksessa (2003/361/EY) tarkoitetut yrityksen riippumattomuutta kuvaavat ja muut suositukseen sisältyvät pienen ja keskisuuren yrityksen tunnusmerkit.

Yrityksen on periaatteessa täytettävä kaikki kolme vaatimusta (käytännössä kaksi ensimmäistä), mutta toisen kohdan liikevaihdon ja taseen loppusumman ylärajoista voi vielä toinen ylittyä yrityksen ollessa silti vapautettu dokumentoinnista. Kansainväliseen konserniin kuulumisen johtaa usein suomalaisen pienen tai keski-



suuren yrityksen dokumentointivelvollisuuteen, sillä tällöin tarkastellaan täyttääkö konsernin ylin emoyhtiö vaatimukset pienen ja keskisuuren yrityksen määritelmästä. Näin ollen tarkasteluun tulee emoyhtiön laatiman konsernitilinpäätöksen liikevaihto, tase sekä koko konsernin henkilöstömäärä, jolloin em. rajat voivat helposti ylittyä. (Haapaniemi 2015).

Huomattava on myös, että vaikka pienet ja keskisuuret yritykset on vapautettu dokumentointivelvoitteesta, tulee niiden silti noudattaa markkinaehtoperiaatetta konsernin sisäisissä liiketoimissa. Näin ollen markkinaehtoisuuteen on syytä kiinnittää huomiota myös näissä yrityksissä ja varmistaa, että veroviranomaiselle voidaan tarvittaessa esittää perusteet siirtohinnoittelun markkinaehtoisuuden tueksi, vaikka lain mukaista yksityiskohtaista siirtohinnoitteludokumentointia ei sinänsä olekaan velvollisuutta laatia. (Haapaniemi 2015). Huolellinen ja oma-aloitteinen dokumentointi tässä suhteessa nähdäänkin eräänlaisena siirtohintavakuutuksena, joka varmistaa myös pk-konsernin selustan mahdollisissa näyttötilanteissa (Team Finland 2014, 22).

### 2.3.3. Siirtohinnoittelumenetelmät

OECD:n siirtohinnoitteluohje tarjoaa luettelon markkinaehtoisuuden määrittelyssä käytettävistä menetelmistä. Kukkosen ja Waldenin (2016, 200) mukaan mikä tahansa menetelmä on suositeltava, mikäli sen voidaan katsoa kuvaavan paremmin markkinaehtoista hintaa ja oikean hinnan arvioimiseksi voidaan käyttää myös useita menetelmiä samanaikaisesti. Tältä osin hinnanmäärittelyssä on siis pyritty selkeästi antamaan valtaa myös yrityksille, jotka loppupeleissä tuntevat omien transaktioidensa luonteen parhaiten. Menetelmät jaetaan yleisesti ensisijaisiin menetelmiin sekä toissijaisiin, summaarisiin liiketoimivoittomenetelmiin (Kukkonen & Walden 2016, 200). Näistä tässä tutkielmassa käsitellään vain ensisijaisia menetelmiä, koska toissijaisia menetelmiä tulisi OECD:n siirtohinnoitteluohjeiden mukaan käyttää vain silloin, kun ensisijaisia menetelmiä ei voida käyttää yksin tai poikkeuksellisista syistä ei voida käyttää lainkaan (Karjalainen & Raunio 2006, 66). Ensisijaiset menetelmät OECD:n siirtohinnoitteluohjeen (2010, 63) mukaan ovat:

- 1) Markkinahintavertailumenetelmä (comparable uncontrolled price method)
- 2) Jälleenmyyntihintamenetelmä (resale price method)
- 3) Kustannusvoittolisämenetelmä (cost plus method)

Markkinahintavertailumenetelmässä suoritteen siirtohintaa määritetään vertaamalla riippumattomien osapuolten samanlaisissa olosuhteissa ja riittävän vertailukelpoisissa transaktioissa oletettavasti käyttämiä hintoja intressiyhteysyritysten sisäisissä transaktioissaan käyttämiin hintoihin. Riippumattomien osapuolten välisen kaupankäynnin tuottamat vertailuarvot muodostavat vaihteluvälin, jonka rajoissa tulisi etuyhteys-tilanteissa käytetyt hinnat toteuttaa. (Kukkonen & Walden 2016, 201; King 2009, 22). Etupiiritransaktio ja riippumattomien osapuolten välinen transaktio ovat vertailukelpoisia, jos mikään vertailtavien transaktioiden tai niiden osapuolena olevien yritysten välinen ero ei olennaisesti vaikuttaisi hintaan avoimilla markkinoilla tai tällaisten erojen olennaiset vaikutukset voidaan poistaa tekemällä kohtuullisen tarkkoja oikaisuja (Karjalainen & Raunio 2006, 67). Mikäli riittävästi samankaltaisia ja riippumattomia vertailutransaktioita on

havaittavissa ja niiden avulla tällainen ulkopuolinen markkinahinta voidaan luotettavasti löytää, on se OECD:n siirtohinnoitteluohjeiden (2010, 64) mukaan ensisijainen ohjenuora konsernin sisäiselle siirtohinnalle.

Jälleenmyyntihintamenetelmä sen sijaan lähtee liikkeelle hinnasta, jolla etupiiriyritykseltä ostettu suorite myydään edelleen riippumattomalle ostajalle. Samassa etupiirissä toimivan ostajan sekä myyjän välillä sovellettava siirtohintaa saadaan tällöin vähentämällä lopullisesta jälleenmyyntihinnasta kohtuullinen jälleenmyyntikate, joka sisältää jälleenmyyjän suoritteelle kohdistettavissa olevat kustannukset sekä toiminnassa käytettyihin varoihin ja otettuihin riskeihin nähden kohtuullisen voiton. (Karjalainen & Raunio 2006, 73). Tämän jälleenmyyntikatteen vähentämisen jälkeen jäljelle jääneen osuuden jälleenmyyntihinnasta katsotaan kuvaavan markkinaehtoista hintaa etuyhteystilanteessa tehdyssä liiketoimessa (Kukkonen & Walden 2016, 202). Jälleenmyyntihintamenetelmän suhteen siis verrataan etupiiriyritykseltä ostetun suoritteen jälleenmyynnin katetta ulkopuoliselta yritykseltä ostetun suoritteen jälleenmyyntikatteeseen (King 2009, 19), ja tämä menetelmä soveltuukin pääsääntöisesti sellaisenaan tai ilman oleellista jalostusta edelleen myytävien suoritteiden yhteydessä käytettäväksi (Kukkonen & Walden 2016, 203).

Siinä missä jälleenmyyntihintamenetelmä tarkastelee siirtohintaa jälleenmyyjän näkökulmasta, lähtee kustannusvoittolisämenetelmä liikkeelle kustannuksista, jotka aiheutuvat tavarain tai palvelun toimittamisesta samaan etupiiriin kuuluvalla ostajalle. Siirtohintaa saadaan tällöin lisäämällä näihin kustannuksiin kohtuullinen ja yleensä prosenttiperusteinen kate eli kustannusvoittolisä. (Karjalainen & Raunio 2006, 77; King 2009, 19). Tämä myyjän saama voittolisä voidaan määritellä esimerkiksi vertaamalla sitä katteeseen, jonka sama myyjä ansaitsee myydessään suoritteitaan riippumattomalle ostajalle. Voittolisän tasoa voidaan myös verrata ulkopuolisten vastaavien suoritteiden katteisiin ja sitä tulee arvioida ottaen huomioon suoritteen sisältö, markkinatilanne sekä yhtiöiden tehtävät ja riskit. Kustannusvoittolisämenetelmää käytetäänkin usein konserniyhtiöiden välisten palveluiden sekä komponenttien ja muiden puolivalmiiden tuotteiden hinnoittelussa, sillä tällaisia suoritteita harvoin myydään ulkopuolisille yhtiöille sellaisenaan eli markkinahinta-vertailu- ja jälleenmyyntihintamenetelmä ovat sinänsä lähtökohtaisesti vaikeasti sovellettavissa. (Karjalainen & Raunio 2006, 77-78; Kukkonen & Walden 2016, 205-206).

Konsernin sisäisessä suoritekaupassa markkinaehtoista hintaa määritettäessä tulisi siis pohtia edellä esitettyjen menetelmien ja sääntelyn avulla sitä, miten ja missä tuotettavien tavarain, puolivalmisteiden ja komponenttien arvo syntyy ja mille konserniyritykselle tuo arvonnäkökulma kuuluu. Mikäli suoritteen arvo syntyy valmistavan yrityksen teknologisen yrityksen kehityksen tuloksena, on arvonnäkökulma jaettava eri tavalla kuin tilanteessa, jossa suoritteen arvo syntyy vasta jakeluyrityksen taitavassa myynnissä ja markkinoinnissa tai laajassa jakeluverkostossa. (Team Finland 2014, 13). Immateriaalioikeuksien suhteen tilanne on kuitenkin hieman toinen, sillä edellä esitettyjen menetelmien ei voida suoraan katsoa vastaavan niiden luonteeseen.

#### 2.3.4. Immateriaalioikeudet ja niiden lisensointi

Immateriaalioikeuksien eli aineettomien oikeuksien merkitys intressiyhteysyritysten välisissä tapahtumissa on usein hyvin erityinen, sillä ne ovat yleensä yksi yrityksen merkittävimmistä tuloksentekoon vaikuttavista omaisuuseristä. Tällaisten oikeuksien olemassaolon tunnistaminen on moniulotteisempaa kuin tavaroiden ja palveluiden, ja tästä johtuen markkinaehtoisuuden tueksi ei välttämättä ole esittää mitään aiemmin mitattua määrää tai muuta oletusarvoa. (Kukkonen & Walden 2016, 213). Kun aineetonta omaisuutta ei ole siirtohinnoittelusäännöksissäkään määritelty täsmällisesti, tuottaa arvonnäilytys tältä osin usein monisäikeisiä ongelmia (Feinschreiber & Kent 2012, 250; Team Finland 2014, 17).

Immateriaalioikeuksiin katsotaan kuuluvan esimerkiksi patentit, tavaramerkit, kauppanimet, know-how sekä liikesalaisuudet eli laajasti kaikki liiketoiminnassa arvoa tuottava omaisuus, joka ei ole fyysistä tai rahoitukseen liittyvää omaisuutta (Kukkonen & Walden 2016, 212; Verohallinto 2016). Näiden oikeuksien käyttöoikeuksien luovutuksen yhteydessä puhutaan lisensoinnista (Karjalainen & Raunio, 167). Lisensointi voi perustua sopimukseen, jonka mukaan käyttökorvaus aineettomasta oikeudesta on esimerkiksi kertaluonteinen maksu ja/tai liikevaihtoon perustuva juokseva rojalti, mutta immateriaalioikeuksien tuottama tulo voi kohdentua konserniyrityksille joissain tapauksissa myös konsernin sisäisen tavara- tai palvelukaupan hinnoittelumallin perusteella (Team Finland 2014, 17).

Edellä kuvatuista menetelmistä markkinahintavertailumenetelmä saattaa soveltua jossain määrin immateriaalioikeuksien käytöstä maksettavien korvausten eli rojaltien tason määrittämiseen, mutta tämä edellyttää vastaavanlaisten oikeuksien vertailuhintojen tunnistamista (Kukkonen & Walden 2016, 213). Koska aineettomien oikeuksien arvo perustuu usein niiden uniikkiin laatuun, riittävän hyvän vertailukohteen löytäminen markkinahintavertailumenetelmän käyttöä varten on usein vaikeaa tai jopa mahdotonta (Feinschreiber & Kent 2012, 251; Karjalainen & Raunio 2006, 161). Myöskään kustannuspohjaiset menetelmät kuten kustannusvoittolisämenetelmä eivät useinkaan kuvasta käyttöoikeuden todellista arvoa, vaan niiden voidaan katsoa soveltuvan lähinnä rojaltin minimitason määrittelyyn voittolisän kuvattessa tällöin lisensoijan vaativaa minimituottoa. Vastaavasti lisensinsaaajan seuraavaksi parhaan vaihtoehdon kustannus voidaan lähtökohtaisesti tulkita käyttöoikeuden maksimihinnaksi eli rojaltin maksimitasoksi. Tämän vaihteluvälin sisältä löytyy lopullinen hinta, jonka tulisi jollain tavalla olla havaittavissa lisensoijan sekä lisenssinsaaajan tunnistettavissa olevien intressien perusteella. (Karjalainen & Raunio 2006, 167-168; Kukkonen & Walden 2016, 213-214).

Käytännössä rojaltien markkinaehtoisien tason määrittäminen on siis hankalaa, koska markkinaperusteista tietoa siitä, miten hyväksyttävissä olevan vaihteluvälin minimi- ja maksimitasot määräytyvät riippumattomien osapuolten välillä, ei yleensä ole saatavilla. Lisenssimaksun määräytyminen on lisäksi usein monen osatekijän summa ja ohjenuoraksi voidaan sanoa, että mitä vahvemman suojan kilpailijoita vastaan lisenssimaksun perustana oleva immateriaalioikeus tarjoaa, sitä korkeampi tulonodotus ja tätä kautta hinta siihen liittyy. (Karjalainen & Raunio 2006, 168-169). Tärkeää on myös arvioida sitä, tuottaako aineeton oikeus liike-

toiminnassa lisenssinsaajalle sellaista hyötyä, josta riippumaton osapuoli ylipäänsä olisi valmis maksamaan (Verohallinto 2016). Myös OECD:n siirtohinnoitteluohjeet tunnistavat, että siirtohinnoittelu tällaisissa tapauksissa ei ole eksaktia tiedettä, jolloin luotettavan ja tarkan vaihteluvälin määrittäminen rojalteihin liittyvien siirtohintojen osalta nähdäänkin tärkeämpänä kuin yksittäisen ”oikean” siirtohinnan löytäminen (Feinschreiber & Kent 2012, 20).

### 3. HAASTATTELUT JA KÄYTÄNTÖ

Tässä luvussa kuvataan konserniavustusta ja siirtohinnoittelua case-konsernin osalta sekä nimenomaan käytännön näkökulmasta. Haastattelut ja niiden pohjalta syntynyt deskriptiivinen kuvaus siitä, mitä siirtohinnoittelu ja konserniavustus tarkoittavat case-konsernin käytännön liiketoiminnan kannalta, toimivat tämän kappaleen selkärankana. Ensimmäinen haastateltava on konsernin emoyhtiön nykyinen toimitusjohtaja, hallituksen puheenjohtaja ja pääomistaja. Toinen haastateltava on konsernin emoyhtiön entinen toimitusjohtaja, hallituksen puheenjohtaja ja pääomistaja, konsernin perustaja sekä nykyinen hallituksen jäsen. Omistuksen ja toimitusjohtajuuden siirto toteutettiin vuonna 2011, joten haastateltavien antamien vastausten perusteella on saatavissa käsitystä konsernin taloudellisesta kehityksestä sekä siirtohinnoittelun ja konserniavustuksen rooleista konsernin perustamisesta aina nykyhetkeen asti. Tässä kappaleessa ensimmäisenä mainittuun henkilöön viitataan toimitusjohtajana ja jälkimmäisenä mainittuun hallituksen jäsenenä.

#### 3.1. Case-konserni taloudellisena kokonaisuutena

##### 3.1.1. Konsernin rakenne ja yhtiöiden roolit

Case-konserni muodostuu kolmesta listaamattomasta osakeyhtiöstä, jotka valmistavat sekä kehittävät palo- ja turvaovia Itämeren alueen rakennusteollisuuden käyttöön sekä maailmanlaajuisesti telakkateollisuuden parissa toimiville asiakkaille. Tuotevalikoimaan kuuluvat mm. saranapalo-ovet, liukupalo-ovet, luodinkestävät ovet sekä hyttiovet ja murtosuojatut ovirakenteet asennus- ja huoltosopimuksineen. Toimitusjohtajan mukaan konserni muodostuu suomalaisesta emoyhtiöstä sekä sen 100-prosenttisesti omistamista kahdesta tytäryhtiöstä, joista toinen on suomalainen ja toinen virolainen. Tällä tavoin yhtiöt muodostavat siis yhteisen taloudellisen kokonaisuuden sekä kirjanpitolain (L 1997/1336, 1:6§) mukaisen määräysvaltaan perustuvan konsernin, sillä emoyhtiö omistaa yli puolet kummankin tytäryhtiön osakkeiden tuottamasta äänimäärästä ja lisäksi käyttää tosiasiallista määräysvaltaa tytäryhtiöissä.

Toimitusjohtajan mukaan emoyhtiön roolina konsernissa on kehittää tuotteita ja ylläpitää tuoteoikeuksia yhdessä suomalaisen tytäryhtiön kanssa. Rahoittaakseen kehitystoimintaa ja taatakseen kehitystyön jatkuvuuden, emoyhtiö kerää rojalteja sopimusten mukaan ulkomaisilta valmistusyksiköiltä samalla kun suomalainen sekä virolainen tytäryhtiö taas valmistavat, välittävät ja myyvät määritettyjä tuotteita sovituille markkina-alueille, hän kertoo. Hallituksen jäsen lisää, että emoyhtiön roolina on erityisesti tietotaidon sekä immateriaalioikeuksien kehittäminen ja lisensointi, jolloin tytäryritysten tärkeäksi rooliksi jää tätä tietotaitoa ja osaamista hyödyntäen tuotteiden valmistus, myynti sekä jakelu.

Case-konsernilla on myös velvollisuus laatia konsernitilinpäätös, sillä se ylittää useamman kuin yhden kirjanpitolain (L 1997/1336, 1:6a§) määritellyistä raja-arvoista. Tarkemmin tarkasteltuna se ylittää ne kaikki, sillä konserniyhtiöiden yhteenlasketun taseen loppusumma on yli 6 miljoonaa euroa, yhteenlaskettu liikevaihto on yli 12 miljoonaa euroa ja tilikauden aikana on palveluksessa yhteensä keskimäärin enemmän kuin 50 henkilöä. Näin ollen sitä ei voida lukea pienkonserniksi, joka olisi vapautettu konsernitilinpäätöksen laatimisesta, vaan se voidaan mieltää enemmänkin keskisuureksi konserniksi. Toimitusjohtajan mukaan konsernitilinpäätöksen laatimista ei kuitenkaan nähdä varsinaisena velvoitteena, sillä konsernitilinpäätös mahdollistaa konsernin seuraamisen yhtenä kokonaisuutena sekä muodostaa perustan joustavalle varojen liikuttelulle yhtiöiden välillä.

### 3.1.2. Konsernirakenteen taustat ja syyt

Kun tiedustelen motiiveja sille, miksi kyseinen liiketoiminta on organisoitu konsernimuotoon, saan kysymykseen lukuisia vastauksia. Hallituksen jäsen kertoo, että huolellisen tuotekehityksen johdosta yhtiölle muodostui 80-luvulla (silloin vain yksi kommandiittiyhtiö) varsin edistyksellistä sekä toimalalla tärkeää teknologiaa, jota muidenkin toimialojen toimijat olivat yrittäneet kehittää sekä saada käsiinsä. Hän lisää, että maailmalta hankittujen uusien asiakkaiden myötä syntyi idea, että palo- ja turvaovien lisäksi voitaisiin myös itse kehitetyt tuotantolinjat tuotteistaa. Tältä osin uusien liikeideoiden ja laajenemisen sekä orgaanisen kasvun myötä 90-luvun alussa kommandiittiyhtiö muutettiin varsinaista liiketoimintaa jatkavaksi osakeyhtiöksi ja emoyhtiöksi perustettiin yhtiö, jonka vastuulla tuli olemaan tuotekehitys sekä lisenssivalmistustoiminnan kehittäminen. 2000-luvun alkupuolella emoyhtiö osti Viroon aikaisemmin perustetun joint venture -liiketoiminnan kokonaan omiin nimiinsä ja näin konserni saavutti nykyisen rakenteensa, jossa emoyhtiö jatkaa tuotekehitystä sekä tietotaidon ja immateriaalioikeuksien lisensointia omistaen kokonaan Suomessa sekä Virossa toimivat varsinaiseen valmistukseen keskittyvät tytäryhtiönsä.

Konsernirakenteen käyttöönotolle oli myös muunlaisia syitä, kertoo hallituksen jäsen. Kun kommandiittiyhtiön toiminta laajeni vauhdikkaasti, ulkoiset vieraan pääoman rahoittajat puuttuivat osaltaan omistuspohjan keskittyneisyyteen. Rahoittajat ja muut sidosryhmät näkivät ”yhden miehen yhtiön” toiminnan olevan toiminnan laajuuteen nähden liian riskialtista, jolloin osakeyhtiön perustaminen ja omistuspohjan osittainen jakauttaminen oli hänen mukaansa luonnollisin ratkaisu. Omistuspohjan hajauttamiseksi osa henkilökunnasta otettiin mukaan emoyhtiön omistajiksi, jolloin pyrkimyksenä oli osaltaan myös henkilökunnan parempi sitouttaminen sekä yhteisen päämäärän selkeyttäminen. Lisäksi vanhan kommandiittiyhtiön omistamat kiinteistöt eriytettiin konsernista erilliseksi kiinteistöosakeyhtiöksi, jolloin niihin liittyvä liiketoimintariski erotettiin itse liiketoimintaa harjoittavasta konsernista, hän lisää.

### 3.2. Konserniavustuksen rooli case-konsernissa

Sen lisäksi että case-konsernin yhtiöt muodostavat kirjanpitolain (L 1997/1336, 1:6§) mukaisen määräysvaltaan perustuvan konsernin, täyttävät ne myös konserniavustuslain (L 1986/825, 3§) mukaisen 90 prosentin

osakehallintaan perustuvan vaatimuksen. Koska emoyhtiö omistaa tytäryhtiöt kokonaan, ei osakeyhtiölain (L 2006/624) mukaan huomioon otettavia vähemmistöosakkaitakaan ole. Lisäksi kaikki kome yhtiötä harjoittavat hallituksen jäsenen mukaan liiketoimintaa, eli emoyhtiö ei esimerkiksi ole TVL:n piirissä toimiva holding-yhtiö. Näiltä osin case-konsernin yhtiöiden välillä on siis lähtökohtaisesti edellytykset hyödyntää konserniavustusta, lukuun ottamatta virolaista tytäryhtiötä (kotimaisuusvaatimus).

Tiedustellessani mahdollisesta konserniavustuksen käytöstä case-konsernissa hallituksen jäsen kertookin, että hänen ollessaan toimitusjohtajana konserniavustusta käytettiin muutamaa otteeseen siten, että suomalainen tytäryhtiö antoi avustuksen emoyhtiölle. Tällöin virolainen tytäryhtiö ei vielä ollut osa konsernia, joten konserniavustuslain (L 1986/825, 3§) mukainen kotimaisuusvaatimukseen ei aiheuttanut käytännön ongelmia. Hänen mukaansa konserniavustuksen käytölle oli tällöin muutamia erilaisia motiiveja tilanteesta riippuen. Ensinnäkin, edellä mainittu tuotantolinjojen tuotteistaminen osoittautui konsernin alkutaipaleella hyväksi ja vahvaksi liiketoiminnaksi, jonka johdosta emoyhtiöön tarvittiin lisää pääomaa. Tällöin pääoman tarjoajana toimi suomalainen tytäryhtiö, joka siirsi osan tuloksestaan emoyhtiölle konserniavustusta hyväksikäyttäen.

Hallituksen jäsenen mukaan toisena pääajurina konserniavustuksen käytölle on toiminut tuloksen tasaamisen funktio. Emoyhtiön tuotekehitysprojektit ovat tyypillisesti kestäneet pitkään, jolloin keskeneräisen tuotannon arvo on kasvanut yhtiön taseessa. Kun nämä keskeneräisen tuotannon kulut on realisoitu lopulta tuloslaskelmaan meno tulon kohdalle -periaatteen mukaisesti, on tytäryhtiön antaman konserniavustuksen avulla saatu emoyhtiön tulosta tasattua massiivisten kuluerien purkautuessa sen taseesta, hän kertoo. Koska emoyhtiön tuotekehitysprojektien varsinainen tuotto kertyy lisenssitoiminnan luonteen vuoksi vasta tulevaisuudessa, on konsernin edellisistä tuotekehitysprosesseista jo hyötyvän suomalaisen tytäryhtiön tuloksella siis osaltaan mahdollistettu emoyhtiön tuloksen tasaaminen.

Konserniavustusta käsittelevä kirjallisuus mainitsee avustuksen käytön keskeisimpänä motiivina yleensä verotukselliset syyt eli verotuksen hallinnan konserniyhtiöiden välillä (ks. esim. Leppiniemi & Walden, 382; Immonen & Nuolimaa 2012, 210). Kun tiedustelen konserniavustuksen käytön mahdollisia verotuksellisia motiiveja case-konsernin osalta, toteaa toimitusjohtaja, että mikäli konserniavustusta jaettaisiin verotuksellisin perustein niin vastaanottajan tulisi tehdä tappiollista tulosta antajan tehdessä voittoa, jotta konserniavustuksen jakamisessa olisi tältä osin järkeä. Koska konserniyhtiöiden tulokset ovat viimeaikoina korreloineet vahvasti keskenään ja ovat positiivisia, on tytäryhtiöiden voittoja siirretty puhtaasti osinkojen kautta emoyhtiöön. Hän toteaa lisäksi, että osinkoa voidaan jakaa emoyhtiölle myös, vaikka tytäryritysten tilikauden tulokset olisivat tappiollisia, mikäli edellisten tilikausien voittovarant antavat periksi. Kuten teoriaosuudessa on mainittu, konserniavustuksella sen sijaan ei antajalle voida vahvistaa verotuksellista tappiota (Leppiniemi & Walden 2014, 390).

Konserniavustuksen käytölle on hallituksen jäsenen mukaan ollut myös mielenkiintoinen sidosryhmiin liittyvä viestinnällinen motiivi. Kun suomalainen tytäryhtiö on jakanut emoyhtiölle konserniavustuksen, on se korostanut sidosryhmille tuloksen teon kykyä tytäryhtiössä. Hänen mukaansa konserniavustuksella on tällöin osaltaan viestitty myös emoyhtiön kasvavasta pääomatarpeesta eli toiminnan laajenemismahdollisuuksista, johon on siis vastattu tytäryhtiön tekemällä tuloksella lainarahoituksen sijaan.

Käytännön ongelmista konserniavustukseen liittyen esille tuli haastatteluissa erityisesti sen kirjanpidollinen erityisluonne. Hallituksen jäsen kertoo, että konserniavustuksen jako tai vastaanottaminen ei case-konsernin yhtiöiden näkökulmasta ole ollut millään tavalla taloushallinnon rutiinitoimenpide. Kuten teoriaosuudessa on mainittu, haasteita käytännön näkökulmasta voi tuoda esimerkiksi konserniavustuksen vastikkeeton luonne, jolloin avustus tulee kohdistaa tilikaudelle suoriteperustetta vastaavalla tavalla esimerkiksi hallituksen pöytäkirjan perusteella (Leppiniemi & Walden 2014, 385). Konserniavustuksen käyttö on siis hallituksen jäsenen mukaan aiheuttanut haasteita nimenomaan toteuttamisen osalta, jolloin yhteydet tilintarkastajaan sekä verottajaan ovat olleet avainasemassa. Hän kertoo myös, että konserniavustusta on jaettu nykypäivään nähden vanhentuneen lainsäädännön puitteissa ja silloin, kun virolainen tytäryritys ei vielä ollut osa konsernia. Toimitusjohtaja lisää, että nykyään konserniavustusta voitaisiin harkita käytettäväksi vain emoyhtiön ja suomalaisen tytäryhtiön välillä.

### 3.3. Siirtohinnoittelun rooli case-konsernissa

Siirtohinnoittelun osalta toimitusjohtaja kertoo, että case-konsernin tytäryhtiöt myyvät lopputuotteita sekä komponentteja ja puolivalmisteita toisilleen, siinä missä virolainen tytäryhtiö maksaa emoyhtiölle lisenssimaksuja eli tarkemmin sanottuna tuotekehitys- ja tietotaitorojalteja. Siirtohinnoittelu ja sen myötä markkinaehtoisuuden periaate yleisinä käsitteinä ovat tämän takia erittäin tärkeitä asioita konsernille, toteaa hallituksen jäsen. Seuraavaksi tarkastellaan case-konsernin osalta ensin fyysisten tuotteiden siirtohinnoittelua, jonka jälkeen käydään läpi immateriaalioikeuksien siirtohinnoittelua.

#### 3.3.1. Fyysiset tuotteet

Hallituksen jäsenen mukaan virolaisen tytäryhtiön liikevaihdosta vuosittain n. 20-30 % koostuu suomalaiselle tytäryhtiölle kohdentuvasta myynnistä, ja vastaavasti suomalaisen tytäryhtiön liikevaihdosta muutama prosentti koostuu virolaiselle tytäryhtiölle kohdentuvasta myynnistä. Hänen mukaansa suomalainen tytäryhtiö myy Viroon lähtökohtaisesti high-tech -tuotteita, siinä missä virolainen tytäryhtiö myy Suomeen volyymiä vaativia perustuotteita. Tällä tavoin valmistustoiminnan kapasiteettia on allokoitu eri tavoin sisaryhtiöiden välille pyrkimyksenä mahdollistaa kapasiteetin ja osaamisen mahdollisimman tehokas käyttö, hän kertoo. Sisaryhtiöltä ostetut tuotteet myydään sekä Suomessa että Virossa pääosin jalostamattomina eteenpäin, kuitenkin niin, että Suomessa tuotteiden asennuspalvelut lisätään konsernin ulkopuolelle myytävään suoritekokonaisuuteen, hän lisää. Tältä osin teoriaviitekehyksen pohjalta voisi vetää johtopäätöksiä, että suomalainen ja virolainen tytäryhtiö käyttävät todennäköisesti fyysisten tuotteiden osalta sisäisen hinnoittelunsa

perustana jälleenmyyntihintamenetelmää, sillä se sopii Kukkosen ja Waldenin (2016, 203) mukaan hyvin nimenomaan sellaisenaan ja jalostamattomana myytävien suoritteiden yhteydessä käytettäväksi. Näin ei kuitenkaan ole asian laita.

Tytäryhtiöiden siirtohinnoittelun markkinaehtoisuuden perustan muodostavat molempien haastateltujen mukaan yhtiöiden omat asiakaskannattavuusraportit, sillä ulkopuolisten yritysten myymien vastaavien tuotekokonaisuuksien markkinahintaa on todella vaikea löytää tuotteiden erikoislaatuisuudesta johtuen. Siirtohinnoittelua seurataan näiden raporttien kautta, eli konserniyhtiöiden välillä siirtyvien suoritteiden hintoja verrataan yhtiöiden ulkopuolelle myytyjen suoritteiden hintoihin, toimitusjohtaja kertoo. Koska kulurakenne ja sitä kautta tuotteiden kate on yhtiökohtainen, verrataan myös siirtohintaa ja erityisesti siihen sisältyvää katetta yhtiökohtaisesti ulkopuolelle myytyjen tuotteiden hintoihin ja katteisiin, hallituksen jäsen lisää. Hänen mukaansa myös tytäryritysten valmistamien tuoteryhmien ja niiden katteiden välillä on eroja, jolloin siirtohinnoittelun perusteetkin vaihtelevat tuoteryhmien välillä.

Teoriaosuuteen peilaten voidaan siis todeta, että fyysisten tuotteiden osalta case-konsernissa on käytössä puhtaasti kustannuspohjainen siirtohinnoittelujärjestelmä (kustannusvoittolisämenetelmä), jossa siirtohinnan määrittely lähtee liikkeelle myyjän näkökulmasta ja suoritteeseen kohdistettavissa olevien kustannusten pohjalta (Karjalainen & Raunio 2006, 77; King 2009, 19). Lopullista siirtohintaa määritettäessä näiden kustannusten päälle sitten lisätään sama tuoteryhmäkohtainen kate, joka asiakaskannattavuusraportin mukaan tienattaisiin ulkopuoliselta ostajalta. Voittolisän määrittää case-konsernissa siis riippumattoman ostajan näkökulma, kuten teoriaosuudessa yhtenä voittolisän määrittämisen mahdollisuutena esitettiin (Kukkonen & Walden 2016, 206). Hallituksen jäsenen mukaan ruohonjuuritasolla tytäryhtiöiden siirtohinnoittelun perustana toimivat myyjille kehitetyt yhtiöiden sisäiset kustannusperusteiset hinnanasetantaohjeet, joihin siirtohinnoittelu ja muukin hinnoittelu pitkälti korreloidaan. Tällöin niin lopputuotteiden, komponenttien kuin puolivalmisteidenkin siirtohinnoittelun markkinaehtoisuus varmistuu hinnanasetantaohjeiden ollessa samat niin konserniyhtiöiden välisessä kaupankäynnissä kuin ulkopuolistenkin kanssa käytävässä kaupankäynnissä, hän lisää.

Siirtohinnoittelun mahdollisia verotuksellisia motiiveja tiedustellessani sekä toimitusjohtaja että hallituksen jäsen kertovat, että case-konsernin siirtohinnoittelukäytäntöjen avulla ei tähdätä aktiiviseen verosuunnitteluun konserniyhtiöiden välillä. Vaikka siirtohinnoittelu aikaisemmassa kirjallisuudessa ja tutkimuksissa nähdäänkin usein keskeinenä osana varsinkin kansainvälisten konsernien veroproblematiikkaa (ks. esim Bartelsman & Beetsma 2000; Vidal & Goetschalckx 1998; Clausing 2001) ja sen avulla pystytään siirtämään voittoja eri valtioiden sijaitsevien samaan intressipiiriin kuuluvien yhtiöiden välillä (Walden 2016), eivät verotukselliset motiivit tule Viron verotusmallin erilaisuudesta huolimatta esiin case-konsernissa.

Käytännön ongelmista fyysisten tuotteiden siirtohinnoittelun osalta hallituksen jäsen kertoo, että mikäli tietyn lopputuotteen markkinat muuttuvat vaikkapa kilpailun myötä ja sen kate pienenee, tulee muutos ottaa



huomioon myös siirtohinnoittelukäytännöissä. Tältä osin yhtiöiden omat asiakaskannattavuusraportit ovat jälleen tärkeässä asemassa, sillä niitä seurataan neljänneksittäin ja niissä tapahtuviin muutoksiin reagoidaan muuttamalla tarvittaessa siirtohinnoittelukäytäntöjä, hän lisää. Toimitusjohtajan mukaan tätä kehitystä valvoo suomalaisen tytäryhtiön osalta sen hallitus ja virolaisen tytäryhtiön osalta hallintoneuvosto. Hallituksen jäsen jatkaa, että muut siirtohinnoittelun käytännön ongelmat kiteytyvät lähinnä konsernitiilin päätöksen laatimishetkeen, sillä virolaisella ja suomalaisella tytäryhtiöllä on käytössään erilaiset laskentajärjestelmät, mikä tuottaa osaltaan vaikeuksia konsernin sisäisten ostojen ja myyntien sekä sisäisen katteen eliminoinnin suhteen.

### 3.3.2. Immateriaalioikeudet

Immateriaalioikeuksien siirtohinnoittelulla on myös roolinsa case-konsernissa, sillä kuten aiemmin on mainittu, konsernin emoyhtiön vastuulla on tuotekehitys sekä syntyneen tietotaidon ja aineettoman omaisuuden lisensointi. Rojaltimaksuja se kerää virolaiselta tytäryhtiöltä, ja toimitusjohtajan mukaan emoyhtiön tuotot muodostuvatkin tasasuhteisesti sekä näistä rojalteista että tytäryhtiöiltä saaduista osingoista. Hallituksen jäsenen mukaan suomalainen tytäryhtiö ei ainakaan vielä maksa emoyhtiölle rojalteja, sillä se on ollut niin pitkään mukana tuotekehitysprosesseissa ja aineettoman tietotaidon kehittämisessä. Vasta viime vuonna vastuu immateriaalioikeuksien kehittämisestä on siirtynyt kokonaan emoyhtiölle, joten hän pitää mahdollisena, että tulevaisuudessa rojalteja aletaan keräämään myös suomalaiselta tytäryhtiöltä.

Hallituksen jäsenen mukaan virolaisen tytäryhtiön liikevaihdosta n. 85 % on rojaltimaksujen alaista tuloa. Tästä tulosta maksetaan emoyhtiölle 3 % juoksevana rojaltina, joka toimii siis korvauksena emoyhtiön kehittämästä tietotaidosta sekä tuotekehityksestä. Hänen mukaansa tämä rojaltisopimus sekä erityisesti rojaltin suuruus on määritetty yhdessä alan juristien kanssa, jolloin huomioon on otettu erityisesti kehitettyjen tuotteiden teknologisen ainutlaatuisuuden taso sekä näiden tuotteiden elinkaarien pituus. Tällä tavoin on päädytty prosenttimäärään, joka immateriaalioikeuden luonteeseen nähden kerryttää mahdollisimman oikealla tavalla tulevaisuuden kassavirtaa emoyhtiölle, hän kertoo. Tätä prosenttiperusteista ja sopimukseen perustuvaa korvausta ei toimitusjohtajan mukaan voida muuttaa, joten tältä osin emoyhtiön liikevaihto korreloi täysin virolaisen tytäryhtiön liikevaihdon kanssa. Tulevaisuuden kannalta on hallituksen jäsenen mukaan pohdittu myös ns. management feen käyttöönottoa, jolloin virolainen tytäryhtiö maksaisi emoyhtiölle korvausta mm. johtamistuesta sekä muunlaisesta hallinnointiin liittyvästä konsultoinnista.

### 3.3.3. Dokumentointi

Dokumentointivelvoitteen osalta toimitusjohtaja kertoo, että jokainen case-konsernin yhtiö erikseen ja myös emoyhtiö konsernitiilin päätöksen perusteella tarkasteltuna täyttää verotusmenettelylain (L 1995/1558, 14a§) vaatimukset, joiden perusteella yhtiö voidaan lukea pieneksi tai keskisuureksi yhtiöksi. Näin ollen varsinaista lakiin perustuvaa siirtohinnoittelun dokumentointivelvoitetta ei konsernin yhtiöillä siis ole.

Tästä huolimatta siirtohinnoittelun yleiset periaatteet ja ohjeet on kuitenkin sovittu case-konsernin yhtiöiden välillä ja ne on dokumentoitu, kertoo toimitusjohtaja. Siirtohinnoittelua ja sen markkinaehtoisuutta siis valvotaan ja ohjataan osaltaan myös hallituksien vahvistaman dokumentaation kautta, lisää hallituksen jäsen. Haapaniemen (2015) mukaan dokumentointivelvoitteesta vapauttaminen ei suinkaan tarkoita siirtohinnoittelun markkinaehtoisuudesta vapauttamista, jonka takia markkinaehtoisuuteen on syytä kiinnittää huomiota myös pienissä ja keskisuurissa konserneissa ja varmistaa, että veroviranomaiselle voidaan tarvittaessa esittää perusteet siirtohinnoittelun markkinaehtoisuuden tueksi. Tästä on haastattelujen perusteella pidetty huoli myös case-konsernin yhtiöiden osalta.

## 4. TULOSTEN ANALYYSI

### 4.1. Konserniavustus

Konserniavustuksen suhteen käytännön motiivit sen hyödyntämiselle näyttävät olevan tietyiltä osin varsin samankaltaisia kuin aikaisemmassa kirjallisuudessa esitetyt teoreettiset motiivit, mutta myös eroja on havaittavissa. Case-konsernissa konserniavustuksella on mm. vastattu emoyhtiön kasvaneeseen pääomatarpeeseen siirtämällä tytäryhtiön tulosta emoyhtiöön. Näin toimittaessa on hyödynnetty teoriaosuudessakin esitettyä konserniavustuksen roolia myös reaalisena varojen siirron välineenä, jonka avulla yhtiöt voivat käyttää toisesta konserniyhtiöstä siirrettyä tulosta toimintansa rahoittamiseen (Immonen & Nuolima 2012, 210). Tällä tavoin pääomat on saatu nopeasti allokoitua sinne, missä niitä eniten tarvitaan ja missä niiden tehokkain käyttö mahdollistuu. Näin ollen konserniavustusta voidaan katsoa käytetyn tietyissä määrin myös osingonjaon substituuttina, joka on teoriaosuudenkin mukaan mahdollinen näkökulma tytäryhtiön jakaessa avustuksen emoyhtiölle (Tomperi 2014, 212).

Yhtä lailla teoriaviitekehityksessä mainittu konserniavustuksen rooli vapaaseen organisoitumismalliin perustuvana tuloksentasauskeinona (Walden 2016) on toteutunut, sillä tuotekehityskulujen purkautuessa emoyhtiön taseesta tulokseen on tytäryhtiön antamaa konserniavustusta käytetty apuna tuloksen tasaamisessa. Tältä osin on myös vastattu liiketoiminnan luonteiden eroihin konserniyhtiöiden välillä, kun valmistava yhtiö on antanut avustuksen emoyhtiölle, jonka varsinaista liiketoimintaa on tuotekehitys. Näin ollen voidaan tulkita, että konserniavustus voi käytännössä toimia myös tietynlaisena liiketoimintariskien tasaajana koko konsernin näkökulmasta.

Mielenkiintoista on se, että konserniyhtiöiden verotuksen tasaamisen ei voida nähdä olevan ainakaan kovin keskeinen motiivi konserniavustuksen käytölle case-konsernissa, vaikka se kirjallisuudessa sellaiseksi usein mielletäänkin (ks. esim. Leppiniemi & Walden 2014, 382; Immonen & Nuolima 2012, 210). Osaltaan tähän toimivat selityksenä case-konsernin yhtiöiden viimeaikaiset trendit eli hyvä tuloksentekokyky ja yhtiöiden tulosten välinen vahva korrelaatio, jolloin esimerkiksi verotuksellisten tappioiden vanhentumisesta ei ole tarvinnut huolehtia ja pääasiallisena varojen jakamisen välineenä on voitu käyttää osinkoja. On siis tältä osin huomattava, että sellaisen pk-konsernin kannalta jossa yhtiöt tekevät vaihtelevasti sekä voittoa että tappiota

ja jossa konserniyhtiöiden tulosten välinen korrelaatio on pieni, konserniavustuksen verotuksellinen rooli voidaan hyvinkin nähdä paljon suurempana.

Haastatteluissa tuli esille myös aikaisemmassa kirjallisuudessa mainitsematon konserniavustuksen sidosryhmiin liittyvä motiivi. Antamalla konserniavustuksen tytäryhtiö on pystynyt korostamaan tilinpäätöstään hyödyntäville sidosryhmille tuloksenteekokykyään samalla kun emoyhtiö on pystynyt osoittamaan olevansa kannattavan tytäryhtiön omistaja. Kun emoyhtiön rahoitustarpeet on pystytty täyttämään velkarahan sijaan tytäryhtiön tuloksella, voidaan sen tulkita kasvattaneen yhtiöiden vakavaraisuutta ja tätä kautta konsernin rahoituksellista imagoa sidosryhmien silmissä.

Konserniavustuksen käytännön haasteena ilmeni erityisesti se, että avustusta ei voida nähdä taloushallinnon tai muutenkaan konsernin kannalta rutiinitoimenpiteenä. Tämän takia yhteydet tilintarkastajaan ja verottajaan ovat haastattelujen perusteella olleet konserniavustusta hyödynnettäessä avainasemassa. Tältä osin voidaan siis tulkita, että konserniavustuksen käyttäminen synnyttää pk-konsernille erityyppisiä hallinnollisia kustannuksia niin rahallisesti kuin vaihtoehtokustannustenkin muodossa ainakin siinä tilanteessa, että avustus ei ole yhtiöiden kannalta vuosittainen rutiinitoimenpide. Tietyissä määrin voidaan ajatella, että lakipalveluiden sekä erityyppisten konsultointipalveluiden lähes välttämätön käyttö tällaisessa tilanteessa voi saada pk-konsernien vastuuhenkilöt myös karttamaan tällaisia epätyypillisiä kirjanpidollisia toimia.

#### 4.2. Siirtohinnoittelu

Näkökulmia siirtohinnoittelun tulkintaan case-konsernin osalta tuo konsernin rakenne, jossa jokaisella yhtiöllä on selkeästi oma vastuualueensa. Ensimmäisen aspektin tulkintaan tuo tytäryhtiöiden rooli osana konsernia. Vaikka molempien tytäryhtiöiden rooli on valmistavassa liiketoiminnassa, ovat niidenkin tuotevalikoimat keskenään erilaiset. Näin ollen ne tuoteryhmät, joita ei pystytä resurssien ja käytössä olevan kapasiteetin puitteissa kannattavasti tekemään itse, ostetaan sisaryhtiöltä. Tällöin fyysisten tuotteiden siirtohintoihin liittyvä problematiikka on sinänsä varmasti varsin perustellun liiketoimintapäätöksen myötä läsnä konsernin ja erityisesti tytäryhtiöiden välisessä jokapäiväisessä toiminnassa.

Vaikka sisaryhtiöltä ostetut tuotteet myydäänkin molempien tytäryhtiöiden toimesta pääosin jalostamattomina, sovelletaan tytäryhtiöiden välisessä kaupankäynnissä jälleenmyyntihintamenetelmän sijaan siis kustannusvoittolisämenetelmää. Molempien menetelmien voidaan tietyissä määrin tulkita tuottavan lopulta saman suuruisen siirtohinnan, joskin lähestymisnäkökulma siirtohinnan määrittelyyn on menetelmien välillä eri. Case-konsernissa on valittu konsernin sisäisen myyjän näkökulma, jolloin kustannuslähtöisen lähestymistavan on ajateltu kuvastavan mahdollisimman oikeaa siirtohintaa parhaiten. Tämä tukee Kukkosen ja Waldenin (2016, 200) näkökulmaa, jonka mukaan mikä tahansa siirtohinnoittelumenetelmistä on suositeltava, mikäli sen voidaan katsoa kuvaavan paremmin markkinaehtoista hintaa. Haastatteluissa tuli myös esille, että ulkopuolisten yritysten myymien vastaavien tuotekokonaisuuksien markkinahintaa on todella vaikea löytää, sillä tuotteet ovat niin erikoislaatuaisia. Tältä osin voidaan siis tulkita markkinahintavertailumenetelmän ole-

van erittäin vaikeasti sovellettavissa case-konsernin osalta, sillä tarpeeksi vertailukelpoisia riippumattomien osapuolten välisiä vertailutransaktioita ei yksinkertaisesti ole havaittavissa. Teoriaosuuden mukaan haasteita markkinaehtoperiaatteen soveltamiselle tuo usein nimenomaan tuotteiden erikoislaatuisuus sekä kaupankäynti tuotteilla, joita ei sellaisenaan ole saatavilla vapailta markkinoilta (Karjalainen & Raunio 2006, 46). Täysin samojen haasteiden voidaan siis nähdä olevan läsnä myös case-konsernin käytännön liiketoiminnassa.

Toisenlaisen aspektin case-konsernin siirtohinnoitteluun tuo emoyhtiön rooli tuotteiden kehittäjänä sekä immateriaalioikeuksien lisensoijana. Siinä missä fyysisten tuotteiden siirtohinnoittelu koskee pääosin vain sisaryhtiöitä, on immateriaalioikeuksiin liittyvä siirtohinnoittelu olennainen osa etenkin emoyhtiön ja virolaisen tytäryhtiön keskinäistä kaupankäyntiä. Suomalaisen tytäryhtiön ja emoyhtiön välinen suhde onkin tällä hetkellä ainoa case-konsernin yhtiöiden välisistä liiketoimintasuhteista, johon siirtohinnoittelu ei varsinaisesti ulotu keskinäisen kaupankäynnin puuttumisen johdosta. Haastattelujen perusteella myös tähän saattaa tulevaisuudessa tulla muutos, kun suomalainen tytäryhtiö mahdollisesti alkaa hyötyä emoyhtiön yksin kehittämistä immateriaalioikeuksista.

Aikaisemman kirjallisuuden perusteella aineettomien oikeuksien hinnan määrittely on vaikeaa, sillä niiden arvo perustuu hyvin usein niiden uniikkiin laatuun ja riittävän hyvän vertailukohteen löytäminen markkinahintavertailumenetelmän käyttöä varten on usein vaikeaa tai jopa mahdotonta (Feinschreiber & Kent 2012, 251). Näin myös case-konsernin tilanteessa, jolloin rojaltien määrittelyyn onkin haettu apua ulkopuolisilta asiantuntijoilta. Rojaltien taso on tällöin määritetty sellaiseksi, että tulevaisuuden kassavirran kertyminen kuvastaa mahdollisimman oikealla tavalla immateriaalioikeuden luonnetta toisaalta teknologisen ainutlaatuisuuden ja toisaalta elinkaaren pituuden näkökulmasta. Tämän voidaan tulkita olevan tietyissä määrin kustannusvoittolisämenetelmän soveltamista, sillä rojaltin määrittämishetkellä on ilmeisen selkeästi pyritty siihen, että tulevaisuudessa kertyvien rojaltien nykyarvojen summa kuvastaa mahdollisimman hyvin immateriaalioikeuksien uponneiden kustannusten ja sekä vaaditun voittolisän summaa.

Mielenkiintoinen näkökulma siirtohinnoittelun käytännön haasteisiin on riippumattomien toimijoiden vaikutus konsernin sisäiseen hinnoitteluun. Mikäli tuotteiden markkinahinnat muuttuvat kysynnän muutosten tai markkinoiden saturoitumisen johdosta, vaikuttaa se myös konsernin sisällä sovellettaviin siirtohintoihin. Tällä tavoin pk-konsernien sisäiseen hinnoitteluun voidaan katsoa vaikuttavan myös koko toimialaa koskevat makrotaloudelliset ilmiöt riippumatta sovellettavasta siirtohinnoittelumenetelmästä, mikä sinällään kuvaa markkinaehtoperiaatteen ja sen tulkinnan laaja-alaisuutta. Käytännön haasteista nousi esille myös tytäryhtiöiden laskentajärjestelmien erot, jotka aiheuttavat ongelmia siirtohinnoittelun osalta konsernitilinpäätöstä laadittaessa. Ottaen huomioon case-konsernin tytäryhtiöiden välisen kaupankäynnin määrän, voidaan myös tähän kaupankäyntiin liittyvän sisäisen raportoinnin nähdä olevan tärkeä osa siirtohinnoittelua case-konsernissa, jolloin kommunikaation mahdollistavien hallinnointijärjestelmien rooli korostuu. Näiden järjestelmien

kautta pystytään siirtohinnoittelua parhaimmillaan hyödyntämään myös yhtiöiden johdon yhteistyön ja koordinaation välineenä (Schuster 2015, 5).

Kuten konserniavustuskin, siirtohinnoittelu nähdään aikaisemmassa kirjallisuudessa ja tutkimuksissa varsin usein nimenomaan verosuunnittelun keinona (ks. esim. Bartelsman & Beetsma 2000; Vidal & Goetschalckx 1998; Clausing 2001). Haastattelujen perusteella myöskään siirtohinnoittelulla ei kuitenkaan ole varsinaista roolia verosuunnittelun välineenä case-konsernissa, eli voittoja ei pyritä systemaattisesti sisäisen kaupan käynnin avulla siirtämään yritysten tai valtioiden välillä. Tältä osin voidaan tulkita, että case-konsernin suhteellisen yksinkertaisen rakenteen sekä toiminnan rajoitetun laajuuden myötä siirtohinnoittelu nähdään enemmänkin kontrollin välineenä, jolla mahdollistetaan konserniyhtiöiden tasapuolinen kohtelu ja tulosten kehittymisen seuranta sekä varmistetaan jokaisen yhtiön tulevaisuuden liiketoimintaedellytykset.

## 5. JOHTOPÄÄTÖKSET

Tässä tutkimuksessa on analysoitu sekä konserniavustuksen että siirtohinnoittelun roolia suomalaisen pk-konsernin näkökulmasta. Tutkimuksen avulla on pyritty löytämään vastauksia siihen, kuinka relevantteja käsitteitä nämä tuloksenjärjestelykeinot lopulta ovat nimenomaan pienemmän konsernin näkökulmasta. Erityisesti on pyritty löytämään erilaisia ajureita sekä syitä, jotka mahdollisesti selittävät konserniavustuksen sekä siirtohinnoittelun merkityksellisyyttä ja roolia pk-konsernissa.

Konserniavustuksella voidaan nähdä olevan suuri rooli pk-konsernissa nimenomaan silloin, kun konserniyhtiöiden välillä tulos kertyy epätasaisesti. Tällainen tilanne voi johtua esimerkiksi liiketoiminnan luonteesta, jolloin jonkin konserniyhtiön on panostettava suuria määriä pääomaa ennen kuin vastaavat tuotot alkavat kertyä. Mikäli samaan aikaan konsernissa jokin toinen yhtiö on voitollinen ja vakavarainen, voidaan konserniavustusta tällaisessa tilanteessa käyttää koko konsernin näkökulmasta hyvin niin tuloksen tasaajana, nopean pääoman siirron välineenä kuin mahdollisena verotuksen tasaajanakin. Reaktiivisena keinona sillä voidaan myös estää jonkin konserniyhtiön edellisten tilikausien tappioiden vanheneminen tai vastata jonkin konserniyhtiön osalta realisoituneeseen liiketoimintariskiin.

Sen sijaan tilanteessa, jossa konserniyhtiöiden välillä tulos jakaantuu tasaisesti ja yhtiöt ovat voitollisia, on konserniavustuksen rooli tämän tutkimuksen perusteella pieni. Tällöin varoja voidaan siirtää emoyhtiölle osinkojen muodossa ja tytäryhtiöiden rahoitustarpeisiin voidaan vastata niiden oman tulorahoituksen lisäksi esimerkiksi konserniyhtiöiden välisellä lainalla tai emoyhtiön antamalla oman pääoman lisäsijoituksella. Tutkielman ensimmäisenä ylätasen johtopäätöksenä voidaan siis todeta, että konserniyhtiöiden tulosten välisellä korrelaatiolla näyttää olevan suurin merkitys sen kannalta, kuinka relevanttina konserniavustus nähdään pk-konsernin näkökulmasta. Tämän voidaan tietyissä määrin katsoa olevan myös aikaisemman kirjallisuuden asettaman nollahypoteesin varmistus.

Siirtohinnoittelun suuri rooli case-konsernissa selittyy pitkälti konserniyhtiöiden erilaisilla vastuualueilla sekä konsernin toimialalla. Jokaisella konserniyhtiöllä on oma roolinsa, jolloin se mitä ei voida tuottaa itse hankitaan sisäisen kaupankäynnin kautta, mukaanlukien immateriaalioikeudet. Tästä johtuen myös kapasiteetin hallinta ja kohdentaminen sekä osaamisen allokointi vaikuttavat siirtohinnoittelun tärkeyteen konsernissa. Näin ollen siirtohinnoittelu voi olla kokonaan irrelevantti käsite erilaisen organisoitumisen myötä, mikäli konsernissa esimerkiksi on monia liiketoiminnan osalta homogeenisiä yhtiöitä, joiden välillä ei käydä juuri ollenkaan kauppaa.

Case-konsernin toimiala sen sijaan korostaa nimenomaan fyysisten tuotteiden siirtohinnoittelun roolia, sillä konsernin liiketoiminta perustuu sinänsä yksinkertaisista raaka-aineista huippuosaamisen avulla muodostuviin fyysisiin tuotteisiin. Jollain toisella toimialalla siirtohinnoittelu voidaan nähdä relevantiksi sen sijaan esimerkiksi sisäisten palveluveloitusten tai henkisen pääoman hinnoittelun johdosta. Tutkielman toisena ylätasoinen johtopäätöksensä voidaan siis todeta, että siirtohinnoittelun relevanttiuteen pk-konsernissa vaikuttavat erityisesti konserniyhtiöiden keskinäiset roolit sekä vastuualueet. Tämän lisäksi toimialalla on hyvin keskeinen vaikutus siihen, minkä tyyppinen siirtohinnoittelu pk-konsernissa nähdään relevanttina (fyysisten tuotteiden, immateriaalioikeuksien, rahoituksen vai palveluiden siirtohinnoittelu).

Näiden kahden johtopäätöksen avulla voidaan vastata tutkielman alussa esitettyyn tutkimuskysymykseen siitä, kuinka relevantteja asioita konserniavustus sekä siirtohinnoittelu ovat pk-konsernin kannalta käytännössä ja miksi. Johtopäätöksiensä pohjalta voidaankin sanoa, että siirtohinnoittelulla kaiken kaikkiaan on suuri ja relevantimpi rooli case-konsernissa ja sen päivittäisissä aktiviteeteissa johtuen konsernin toimialasta sekä siitä, että konserniyhtiöiden roolit ovat keskenään hyvin erilaisia. Tähän verrattuna konserniavustus nähdään enemmänkin käyttökelpoisena - joskin teoreettisesti problemaattisena - välineenä konsernin työkalupakissa, mikäli jonkin konserniyhtiön tuloksentekokyky tulevaisuudessa hetkellisesti vaarantuu tai yhtiöiden tulosten välinen korrelaatio muutoin pienenee.

Tämän tutkielman johtopäätökset nostavat esiin myös uusia tutkimuskysymyksiä, joihin tulevaisuudessa voisi erityisesti kvalitatiivisilla menetelmillä perehtyä. Mielestäni jatkossa voisi tutkia esimerkiksi sitä, kuinka merkityksellinen on konserniavustuksen rooli sellaisessa konsernissa, jossa konserniyhtiöiden tulosten välinen korrelaatio on pieni. Toinen mielenkiintoinen kysymys on se, millainen rooli siirtohinnoittelulla on sellaisessa konsernissa, jossa konserniyhtiöiden roolit ovat hyvin samankaltaiset. Lisäksi voisi tutkia sitä, minkälaista käytännön problematiikkaa rahoituksen ja palveluiden siirtohinnoitteluun liittyy tilanteissa, joissa konserniyhtiöt käyvät kauppaa keskenään pääosin palveluilla tai joissa konserniyhtiöiden keskinäiset rahoitusjärjestelyt ovat keskeisessä roolissa.

## 6. LÄHTEET

### 6.1. Kirjalliset lähteet ja verkkojulkaisut

Bartelsman, E. J. & Beetsma, R. (2000). *Why pay more? Corporate Tax Avoidance through Transfer Pricing in OECD Countries*. CESifo Working Paper. No. 324.

Clausing, K. A. (2001). *Tax-motivated transfer pricing and US intrafirm trade prices*. Journal of Public Economics. Vol. 87 (2003): 2207-2223.

Feinschreiber, R. & Kent, M. (2012). *Transfer pricing handbook: Guidance on the OECD regulations*. John Wiley & Sons, Incorporated. Hoboken, New Jersey.

Haapaniemi, J. (2015). *Siirtohinnoittelu ja markkinaehtoperiaate pienen ja keskisuuren yrityksen verotuksessa*. Oulun Kauppakamarin www-sivusto. <http://jasentiedote.fi/fi/jasentiedote/oulun-kauppakamari/2015/6/siirtohinnoittelu-ja-markkinaehtoperiaate-pienen-ja-keskisuuren-/>. Viitattu 30.3.2017.

Helminen, M. (2016). *EU-vero-oikeus*. 3. uudistettu painos. Talentum Pro. Helsinki.

Honkamäki, T. & Pennanen, M. (2010). *Yritysjärjestelyjen käsikirja: Kirjanpito, verotus ja yhtiöoikeus*. 1. painos. Talentum Media. Helsinki.

Ikäheimo, S., Malmi, T. & Walden, R. (2012). *Yrityksen laskentatoimi*. 5. uudistettu painos. Sanoma Pro. Helsinki.

Immonen, R. & Nuolimaa, R. (2012). *Osaakeyhtiöoikeuden perusteet*. 2. uudistettu painos. Talentum Media. Helsinki.

Karjalainen, J. & Raunio, M. (2006). *Siirtohinnoittelu*. 1. painos. Talentum Media. Helsinki.

KILA. (2006). *Yleisohje konsernitilinpäätöksen laatimisesta*. Kauppa- ja teollisuusministeriö. Helsinki. 7.11.2006.

King, E. (2009). *Transfer pricing and corporate taxation: Problems, practical implications and proposed solutions*. Springer. New York, London.

Kuittinen, J. (2016). *Kirjanpitolaki uudistui*. Procontourin www-sivusto. <http://blog.procountor.com/kirjanpitolaki-uudistui>. Viitattu 19.4.2017

Kukkonen, M. & Walden, R. (2016). *Pk-konsernin verosuunnittelu*. 2. uudistettu painos. Talentum Media. Helsinki.

Kuvaja, I. (2016). *Konserniavustus – apukeino tuloksen järjestelyyn konsernissa*. Oulun Kauppakamarin www-sivusto. [http://www.oulunkauppakamari.fi/1/2016/lakiasiat/konserniavustus - apukeino tuloksen j%C3%A4rjestelyyn konsernissa](http://www.oulunkauppakamari.fi/1/2016/lakiasiat/konserniavustus_-_apukeino_tuloksen_j%C3%A4rjestelyyn_konsernissa). Viitattu: 22.3.2017.

L 1986/825. Laki konserniavustuksesta verotuksessa. Annettu 21.11.1986. <http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1986/19860825>. Viitattu 26.3.2017.

L 1968/360. Laki elinkeinotulon verottamisesta. Annettu 24.6.1968. Saatavilla: <http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1968/19680360>. Viitattu 24.3.2017.

L 2006/624. Osakeyhtiölaki. Annettu 21.7.2006. Saatavilla: <http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/2006/20060624>. Viitattu 30.3.2017.

L 1997/1336. Kirjanpitolaki. Annettu 30.12.1997. Saatavilla: <http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1997/19971336>. Viitattu 3.4.2017.

- L 1992/1535. Tuloverolaki. Annettu 30.12.1992. Saatavilla:  
<http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1992/19921535>. Viitattu 2.4. 2017.
- L 1995/1558. Laki verotusmenettelystä. Annettu 18.12.1995. Saatavilla:  
<http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1995/19951558>. Viitattu 5.4.2017
- Leppiniemi, J. & Kykkänen, T. (2013). *Kirjanpito, tilinpäätös ja tilinpäätöksen tulkinta*. 8. uudistettu painos. Sanoma Pro. Helsinki.
- Leppiniemi, J. & Walden, R. (2014). *Tilinpäätös- ja verosuunnittelu*. 12. uudistettu painos. WSOY Pro. Helsinki.
- Merilampi. (2016). *Korkein oikeus linjasi: Miten konserniavustusta on osakeyhtiöoikeudellisesti arvioitava?* Merilammen www-sivusto. <http://www.merilampi.com/index.php/korkein-oikeus-linjasi-miten-konserniavustusta-on-osakeyhtiöoikeudellisesti-arvioitava/> Viitattu 19.4.2017.
- Miikkulainen, J. (2012). *Konsernirakenteen suunnittelulla parempaan kannattavuuteen*. Tuokko-ryhmän asiakaslehti. 2/2012. Saatavilla: <http://www.tuokko.fi/wp-content/uploads/2015/04/tuokkonen212.pdf>. Viitattu 18.4.2017.
- Neighbour, J. (2002). *Transfer pricing: Keeping it at arms' length*. The OECD Observer. Vol. 230 (2002): 29-30.
- OECD. (2010). *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*. OECD Publishing. Paris.
- Schuster, P. (2015). *Transfer prices and management accounting*. Springer. Heidelberg, New York, Dordrecht, London.
- Suomen Yrittäjät. (2015). *Yrittäjyystilastot*. Saatavilla:  
[https://www.yrittajat.fi/sites/default/files/sy\\_yritystilastot\\_2015.pdf](https://www.yrittajat.fi/sites/default/files/sy_yritystilastot_2015.pdf). Viitattu 19.4.2017.
- Team Finland. (2014). *Siirtohinnoittelu – Opas kansainvälistyville yrityksille*. Valtioneuvoston kanslian julkaisusarja. 17/2014. Saatavilla:  
[http://team.finland.fi/documents/10616/1098657/J1714\\_Team+Finland+Siirtohinnoitteluopas\\_net.pdf/377884d6-50bd-4806-84ea-6ad4006a814e?version=1.0](http://team.finland.fi/documents/10616/1098657/J1714_Team+Finland+Siirtohinnoitteluopas_net.pdf/377884d6-50bd-4806-84ea-6ad4006a814e?version=1.0). Viitattu 12.4.2017.
- Tomperi, S. (2014). *Yritysverotus ja tilinpäätössuunnittelu*. 26. uudistettu painos. Sanoma Pro. Helsinki.
- Verohallinto. (2016). *Aineettoman omaisuuden siirtohinnoittelu*. Verohallinnon www-sivusto.  
[https://www.vero.fi/fi-FI/Yritys\\_ja\\_yhteisoasiakkaat/Siirtohinnoittelu/Aineettoman\\_omaisuuden\\_siirtohinnoittelu\(39298\)](https://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ja_yhteisoasiakkaat/Siirtohinnoittelu/Aineettoman_omaisuuden_siirtohinnoittelu(39298)). Viitattu 1.4.2017.
- Vidal, C. J. & Goetschalckx, M. (1998). *A global supply chain model with transfer pricing and transportation cost allocation*. European Journal of Operational Research. Vol. 129 (2001): 134-138.
- Villa, S. (2011). *Konserniavustus ja osakeyhtiölaki*. Tuokko-ryhmän asiakaslehti. 1/2011. Saatavilla:  
<http://www.tuokko.fi/wp-content/uploads/2015/04/tuokkonen111.pdf>. Viitattu 19.4.2017.



## 6.2. Luennot

Kykkänen, T. (2016). *Konsernitilinpäätös*. Luento kussilla Tuloslaskenta. Aalto-yliopiston Kauppakorkeakoulu. Otaniemi, Espoo. 1.2.2016.

Viitala, T. (2016). *Elinkeinoverotuksen perusteet – Kirjanpitosidonnaisuus, EVL:n periaatteet ja soveltamisala*. Luento kurssilla Verotuksen perusteet. Aalto-yliopiston Kauppakorkeakoulu. Otaniemi, Espoo. 28.11.2016.

Walden, R. (2016). *Konserniverotus*. Luento kurssilla Tuloslaskenta. Aalto-yliopiston Kauppakorkeakoulu. Otaniemi, Espoo. 3.2.2016.

## 6.3. Haastattelut

Case-konsernin emoyhtiön toimitusjohtajan sähköpostihaastattelu 24.3.2017.

Case-konsernin emoyhtiön hallituksen jäsenen haastattelu Lohjalla 16.3.2017.

## 7. LIITTEET

### 7.1. Haastatteluissa esitetyt kysymykset

Millainen on konsernin (omistus)rakenne yhtiötasolla?

Mikä on emoyhtiön rooli? Entä tytäryhtiöiden?

Miksi kyseinen liiketoiminta on organisoitu konsernimuotoon?

Onko konserniavustus relevantti käsite konsernin liiketoiminnan kannalta? Miksi?

Millaisissa tilanteissa konserniavustusta on käytetty?

Mitkä ovat olleet pääajurit konserniavustuksen käyttämiselle ja mitä sillä on tavoiteltu?

Onko konserniavustuksen käytölle ollut verotuksellista motiivia?

Mitä käytännön ongelmia tai haasteita konserniavustuksen käytön suhteen on ilmennyt?

Onko siirtohinnoittelu relevantti käsite konsernin liiketoiminnan kannalta? Miksi?

Miten markkinaehtoperiaate tuoteutuu fyysisten tuotteiden siirtohinnoittelussa?

Miten markkinaehtoperiaate tuoteutuu immateriaalioikeuksien siirtohinnoittelussa?

Onko siirtohinnoittelulle verotuksellista motiivia?

Miten markkinaehtoperiaatetta valvotaan ja kuka sitä valvoo?

Miten siirtohinnoittelukäytännöt on dokumentoitu?

Mitä käytännön ongelmia tai haasteita siirtohinnoitteluun liittyy konsernissa?

### 7.2. Käytetyt lyhenteet

”EVL”, ”elinkeinoverolaki” = Laki elinkeinotulon verottamisesta, 24.6.1968/360

”KILA” = Kirjanpitolautakunta

”Konserniavustuslaki” = Laki konserniavustuksesta verotuksessa, 21.11.1986/825

”OECD” = Organisation for Economic Co-operation and Development

”TVL” = Tuloverolaki, 30.12.1992/1535

”Verotusmenettelylaki” = Laki verotusmenettelystä, 18.12.1995/1558